

Swiss Real Estate Journal/ N° 22

Auswirkungen der Reduktion von Parkplätzen in der Stadt Zürich auf den Detailhandel – 23

Sarah De Matos, Janine Grünig, Pascal Messmer, Raphael Tynowski

Determinanten des Wohnungsbaus und deren Einfluss auf Wohnungspreise in qualitätsbezogenen Teilmärkten – 31

Alexander Ewertz, Roland Füss, Alois Weigand

Einfluss des Mietrechts auf Erneuerungen von Immobilien – 42

Marina Coric, Dominik Ebnetter, Marcel Jann

Ein Zukunftsmodell für die Zusammenarbeit zwischen Gesamtleistungsanbietern und Bauherren – 52

Alexander Delev, Roger Keller, Andreas Schaad, Jan Tanner

«Neutralisierung des CO₂-Ausstosses von Wohnimmobilien ohne Mehrkosten und innerhalb von sechs Monaten?» – 61

David Flückiger, Nico Fries, André Keller, Arlind Luli, Fabian Studer

Resilienter Schweizer Wohnungsmarkt? Chancen und Risiken nach 20 Jahren Preiswachstum – 4

Christian Kraft

Regulierung des Schweizer Mietwohnungsmarkts: Empfehlungen aufgrund Erfahrungen anderer Länder – 12

Jonas Bischof, Remo Fetz, Thomas Giezendanner, Julius Levy

Swiss Real Estate Journal/ N° 22

Fachzeitschrift für das Immobilienmanagement –
aus angewandter Forschung, Lehre und Praxis

Herausgeber

Swiss Real Estate Institute
www.swissrei.ch

HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich
www.fh-hwz.ch

SVIT Schweiz
www.svit.ch

Fachbeirat

Dr. Luciano Gabriel
Prof. Dr. Peter Ilg
Dr. Rudolf Marty
Claudio Müller
Prof. Dr. Thomas Rautenstrauch
Kurt Ritz
Dr. Giuseppe Santagada

Redaktion

Prof. Dr. oec. publ. Peter Ilg
Dipl. Wirtschaftsprüfer
Leiter Swiss Real Estate Institute der HWZ
Hochschule für Wirtschaft Zürich
und des SVIT

Verlag

Schulthess Juristische Medien AG
Zwingliplatz 2, Postfach 2218, CH-8021 Zürich
Internet: www.schulthess.com
Geschäftsführender Verleger: Firas Kharrat
Produktmanagement: Laura Truschinski

Kundenservice

E-Mail: service@schulthess.com
Tel. +41 (0)44 200 29 29
Fax +41 (0)44 200 29 28
Anschrift: Schulthess Juristische Medien AG,
Kundenservice, Zwingliplatz 2,
Postfach 2218, CH-8021 Zürich

Bezugsbedingungen

Jahresabonnement: CHF 104
(für Studierende CHF 80)
Einzelheft: CHF 58, zzgl. Versandkosten
Alle Abo-Preise inkl. 2,5% MWST, zzgl.
Versandkosten von CHF 4 innerhalb der
Schweiz (Versandkosten für Lieferung ins
Ausland: CHF 22). Studentenpreis gegen
Vorlage eines gültigen Nachweises.
Abonnementkündigungen sind mit einer
Frist von 8 Wochen zum Ende des berech-
neten Bezugsjahres möglich.

Anzeigenverkauf und -beratung

Fachmedien Zürichsee Werbe AG,
Laubisrütistrasse 44, CH-8712 Stäfa,
Tel. +41 (0)44 928 56 17,
marc.schaettin@fachmedien.ch

Urheber- und Verlagsrechte

Alle in dieser Zeitschrift veröffentlichten
Beiträge sind urheberrechtlich geschützt.
Der Rechtsschutz gilt auch gegenüber
Datenbanken und ähnlichen Einrichtun-
gen. Kein Teil dieser Zeitschrift darf ohne
schriftliche Genehmigung des Verlages in
irgendeiner Form – sämtliche technische
und digitale Verfahren – reproduziert oder
in eine von Maschinen, insbesondere von
Datenverarbeitungsanlagen, verwendbare
Sprache übertragen werden.

Erscheinungsweise

Das Swiss Real Estate Journal erscheint
2-mal jährlich, 12. Jahrgang

Zitierweise

SREJ 22/2021 S.10

ISSN 1664-364X

Einfluss von Regulierungen auf verschiedene Immobilienbereiche

Von Prof. Dr. Peter Ilg
Leiter Swiss Real Estate Institute der HWZ
Hochschule für Wirtschaft Zürich und des SVIT

Sehr geehrte Leserin Sehr geehrter Leser

Auch in dieser Ausgabe haben wir für Sie Beiträge aus Dissertationen und Masterarbeiten der Immobilienbranche ausgewählt, die uns in den letzten 6 Monaten vom Thema oder vom Inhalt her beson-

ders fasziniert haben. Wir haben sie in die beiden Ebenen «**Wirtschaft, Gesellschaft, Umwelt**» und «**Bau und Betrieb**» unterteilt.

Die Ebene «**Wirtschaft, Gesellschaft, Umwelt**» greift vier Artikel zu den Themen Preisentwicklungen und Einfluss von Marktregulierungen heraus. Der Preisanstieg im Wohnimmobilienmarkt ist geprägt durch langfristige und kurzfristige Zyklen, die sich überlagern. Mit einem Modell, das für Wirtschaftsprognosen verwendet wird, gelingt es **Christian Kraft**, die beiden Zyklen auseinanderzuidividieren und so zu einem besseren Verständnis der jährlichen preislichen Veränderungen bei Wohnimmobilien beizutragen. Aufgrund von steigenden Wohnungsmieten in Städten wird weltweit versucht, mit Regulatoren den Anstieg zu dämpfen. Das Autorenteam **Bischof, Fetz, Giezendanner und Levy** gibt einen Überblick über die häufigsten Regulierungen in Europa und den USA und zeigt auf, ob sie die gewünschten Resultate gebracht haben. Abschliessend geben sie Empfehlungen für die Regulierung des schweizerischen Mietwohnungsmarkts. Ein weiteres Regulierungsthema sind die Parkplätze in Innenstädten. Das Autorenteam **De Matos, Grünig, Messmer und Tynowski** untersucht am Beispiel der Stadt Zürich, ob Parkplatzreduktion den Einzelhandel aufblühen lässt, da es weniger Privatverkehr in der City gibt, oder ob die Geschäfte schliessen müssen, da die Kunden ausbleiben. Die Ebene Wirtschaft, Gesellschaft, Umwelt wird abgeschlossen mit einem Artikel von **Ewertz, Füss und Weigand**. Sie untersuchen Einflussfaktoren auf die Preisentwicklung in verschiedenen Preissegmenten, wobei aufgezeigt wird, dass das Luxussegment bei Eigenheimen betreffend Preisentwicklung anderen Regeln folgt als die günstigeren Segmente.

Auf der Ebene «**Bau und Betrieb**» haben wir drei Artikel ausgewählt: Das Mietrecht hat nicht nur einen starken Einfluss auf die Preisentwicklung von Mietwohnungen, sondern auch darauf, ob und wie Mehrfamilienhäuser renoviert werden. **Coric, Ebnetter und Jann** untersuchen diesen Zusammenhang und

zeigen, weshalb Investoren aufgrund des aktuellen Mietrechts mit oder ohne Leerkünden der Liegenschaft renovieren. Trotz Tausenden von Sanierungs- und Neubauprojekten kommt es immer wieder zu massiven Zeit-, Kosten- und Qualitätsproblemen in solchen Bauprojekten. Das diesbezüglich operativ erfahrene Autorenteam **Delev, Keller, Schaad und Tanner** vergleicht schweizerische Modelle für Bauprozesse mit dem amerikanischen Modell und wird im nächsten Journal seine Schweizer Adaption vorstellen und durch Experten beurteilen lassen. Der Schweizer Gebäudepark produziert jährlich rund 25% des Schweizer CO₂-Ausstosses. Die aktuellen Daten lassen vermuten, dass trotz Regulierungen und technischen Innovationen der CO₂-Ausstoss weltweit zu langsam reduziert wird, um ein Kippen des Klimas in den nächsten zehn bis zwanzig Jahren zu verhindern. Die Autoren **Flückiger, Fries, Keller, Luli und Studer** haben sich die anspruchsvolle Forschungsfrage gestellt, ob innerhalb der nächsten 6 Monate Tausende mit Öl beheizte Mietwohnungen ohne Mehrkosten klimaneutral gemacht werden können und mit welchem Vorgehen dies zu erreichen wäre.

Im Namen der Herausgeber und des Fachbeirates bedanke ich mich herzlich bei den Autorinnen und Autoren für ihre spannenden, innovativen und vielseitigen Beiträge. Mein Dank geht auch an den Schulthess Verlag für die gute Zusammenarbeit und Zhanna Verde für die kompetente Projektleitung.

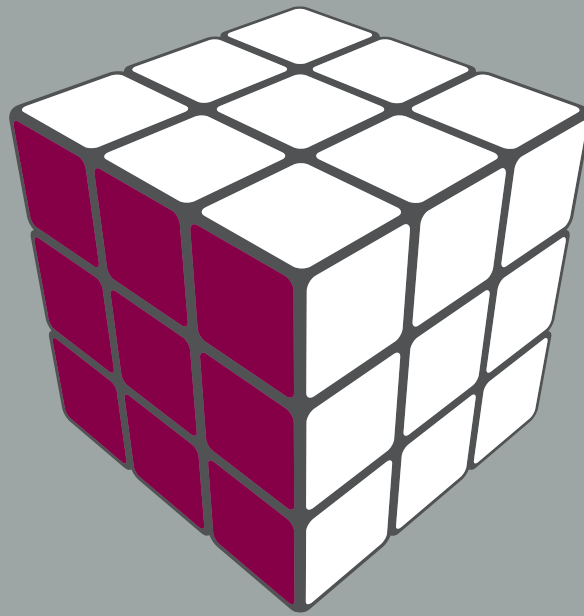
Peter Ilg

Finanzen, Investment

und Immobilien umfasst

Themen wie:

- Investitions- und Desinvestitions-Planungen
- Risikomanagement
- Immobilien als Anlageklassen
- Bewertungen
- Kosten-, Preis- und Wert-Betrachtungen



Wirtschaft, Gesellschaft, Umwelt

und Immobilien umfasst

Themen wie:

- Marktanalysen
- Rechtliche Rahmenbedingungen (Raumplanung, Mietrecht etc.)
- Betriebs- und volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen
- Veränderungsbedarf bezüglich Infrastruktur

Bau, Betrieb

und Immobilien umfasst

Themen wie:

- Bewirtschaftung von Immobilien, Portfolios (Facility Management)
- Lebenszyklus-Betrachtungen
- Projekt- und Prozessmanagement
- Bauliche und betriebliche Strategie- und Bedarfsplanung

Resilienter Schweizer Wohnungsmarkt? Chancen und Risiken nach 20 Jahren Preiswachstum

Von Christian Kraft

**Aus der historischen Betrachtung sprechen viele Erkenntnisse für eine hohe Resilienz der Wohnsegmente. Doch die Kombination aus geldpolitisch verursachtem Anlage-
druck, Veränderungen der Flächennachfrage und hoher Regulierungsdichte wird zum Stresstest. Agilität und Markttransparenz sind die Gebote der Stunde.**

1. EINLEITUNG

Realwirtschaftliche und demografische Entwicklungen bestimmen die Nachfrage nach Wohn- und Arbeitsflächen. Entwicklungen am Kapitalmarkt beeinflussen erstens die Attraktivität von Immobilien als Anlageobjekte und zweitens die Höhe ihrer Finanzierungskosten. Die Verfügbarkeit von Land bestimmt das Ausmass der Expansionsmöglichkeiten. Ein nachhaltig stabiles Marktumfeld benötigt ein langfristiges Gleichgewicht dieser Faktoren. Mieter erhalten Wohnraum, der ihren Ansprüchen und ihren Einkommen entspricht. Anleger und Eigentümer werden für ihren unternehmerischen Einsatz mit risikobereinigten adäquaten Renditen und Wertzuwächsen entlohnt. Eigentümer expandieren ihre Portfolios mit nachhaltigen Neubauten oder lenken Kapital in Bestandsoptimierungen.

Gerät dieses Optimum aus dem Gleichgewicht, sind gleich mehrere Dimensionen der Nachhaltigkeit grossmasstäblich gefährdet. Steigende Mieten durch Baulandmangel, regulatorische Eingriffe oder blockierte Projekte strapazieren die Produktion von Wohnungen in Städten. Steigende Leerstände durch Überproduktion in der Agglomeration verschlechtern die Nutzungsdichte, die wirtschaftliche Nachhaltigkeit und die Effizienz der Bodennutzung. Tiefe risikoadjustierte

Renditen im Vergleich zu anderen Anlageklassen führen zu reduzierten Investitionen im Bestand der Altliegenschaften mit negativen Folgen für die Ökologie.

Seit 20 Jahren wachsen und expandieren die Schweizer Wohnimmobilienmärkte quantitativ, jedoch auch qualitativ. Im Neubau wurden nachhaltige Technologien kontinuierlich umgesetzt. Den Bestand unterziehen viele professionelle Bauherren zusätzlich einer kritischen Prüfung aus Nachhaltigkeitsperspektive. Wie nachhaltig sind die entstehenden Werte ökonomisch und finanziell? Was treibt die Märkte in einen derart langen Zyklus?

2. EINE KURZE GESCHICHTE WIRTSCHAFTLICHER ZYKLEN

Die ersten Theorien zu Konjunkturzyklen entstanden im frühen 19. Jahrhundert. Jean-Charles-Léonard Sismonde de Sismondi und Robert Owen entwickelten den in der marxistischen Tradition stehenden Gedanken, Krisen seien chronische Krankheiten des Kapitalismus. Löhne steigen weniger schnell als Produktionskapazitäten, mit deren Ausbau die Nachfrage mittelfristig nicht mithalten kann. Der kumulative Prozess der Überproduktion führt zu sinkenden Preisen und Gewinnen, bis schliesslich die Kosten nicht mehr gedeckt werden können und das System in eine Krise stürzt (Mitchell, 1927).

Im agrarwissenschaftlichen Bereich wurde 1928 der Begriff des Schweinezyklus geprägt (Hanau, 1928). Im Keynesianismus wuchs das Interesse an Konjunkturzyklen und deren Modellierung deutlich. Grund hierfür war die neue Rolle des Staates, wodurch sich die Keynesianische Makroökonomie vom vorherigen Paradigma der Laissez-faire-Marktwirtschaft abhob. Der Staat nimmt, stark vereinfacht, antizyklisch Einfluss auf Konsum und Investitionen, stabilisiert dadurch indirekt die Preise und glättet die Konjunkturzyklen (Keynes, 1936).

Gegenüber diesen mittelfristigen Konjunkturzyklen publizierte der sowjetische Wirtschaftswissenschaftler Nikolai Kondratieff 1926 seinen Aufsatz «Die langen Wellen der Konjunktur» (Kondratieff, 1926). Die Kondratieff-Zyklen, von Schumpeter (1939) als Begriff geprägt, wurden zum Inbegriff des zyklischen Wachstums auf Basis innovativer industrieller und technologischer Investitionen.

Diese grundlegenden Theorien sind aus drei Gründen zentral für das Verständnis von Immobilienzyklen. Erstens ist das grundlegende Konzept des Schweinezyklus bei Immobilien aufgrund langer und kapitalintensiver



Produktionszyklen besonders stark ausgeprägt. Zweitens sind die Anreize, Marktschwankungen im keynesianischen Sinne staatlich zu stabilisieren hoch. Dies weil Immobilien sowohl Konsumgut als auch Investitionsgut sind, weil die Investitionsvolumen hoch sind und weil Immobilienmärkte in der Regel bereits stark reguliert sind. Drittens werden mittelfristige Einflussfaktoren wie Zinsveränderungen und Einkommenswachstum durch langfristige strukturelle Effekte im Sinne der Kondratieff-Zyklen überlagert.

3. TECHNISCHE ANALYSE VON IMMOBILIENZYKLEN: SCHWEIZ VS. DEUTSCHLAND

Für die Analyse der Immobilienmarktzyklen wurden Preisentwicklungen des selbstgenutzten Wohneigentums von 1970 bis 2020 analysiert. Diese langen Datenreihen werden in harmonisierter Form von der Bank for International Settlements (BIS) quartalsweise publiziert. Auch wenn diese Zeitreihen nur das Segment des selbstgenutzten Wohneigentums repräsentieren, eignen sie sich doch für einen Phasenvergleich und als Indikator für die allgemeine Dynamik der jeweiligen Wohnimmobilienmärkte. Die indexierten Zeitreihen werden mittels Hodrick-Prescott Filter (HP Filter) in eine langfristige Wachstumskomponente und eine kurzfristige Zykluskomponente zerlegt. Der lineare Filter wurde

von Hodrick und Prescott (1980) bei der Erforschung von US-Konjunkturzyklen entwickelt.

Abbildung 1 (unten) zeigt die Originalindizes zusammen mit der Wachstumskomponente. Die deutsche Marktentwicklung dient als Vergleich. Die Abweichung des Originalindex (Grau und Schwarz) vom Trend (Rot und Grün) entspricht der Zykluskomponente. Der Schweizer Markt ist von zwei langen Wachstumsphasen geprägt: Von den späten 1970er-Jahren bis 1990 und von 2000 bis heute. Den deutschen Markt prägen hingegen drei, dafür kürzere Wachstumsphasen: Während der 1970er-Jahre, von 1988 bis 1996 und von 2009 bis heute.

Deutlicher werden die versetzten Wachstumsphasen im Vergleich der Jahreswachstumsraten der Trendkomponente, die die langfristigen Marktschwankungen abbildet (Abbildung 2, Seite 6). Besonders deutlich wird der Einbruch des Schweizer Marktes in der Immobilienkrise der 1990er-Jahre. Die expansive Geldpolitik Ende der 1980er-Jahre führte in Kombination mit der zuvor starken Wirtschaft zu Übertreibungen, die in der Rezession der frühen 1990er-Jahre mündeten und zu Preisrückgängen bis zum Ende des Jahrzehntes führten. In Deutschland hingegen löste die Wiedervereinigung Anfang der 1990er-Jahre einen Immobilienboom in den neuen Bundesländern aus. Doch aufgrund anhaltender struktureller Probleme und hoher Abwanderung war

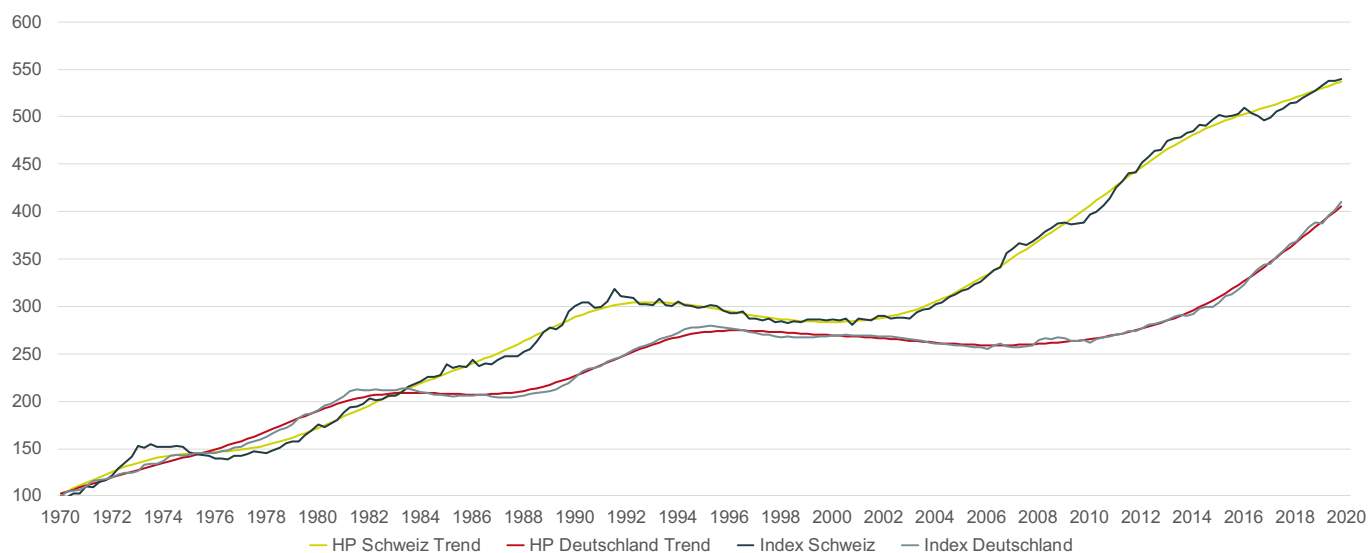


ABBILDUNG 1: Preisindex selbstgenutztes Wohneigentum; 1970=100; Originalindex und Trendkomponente. Quelle: BIS, eigene Berechnungen.

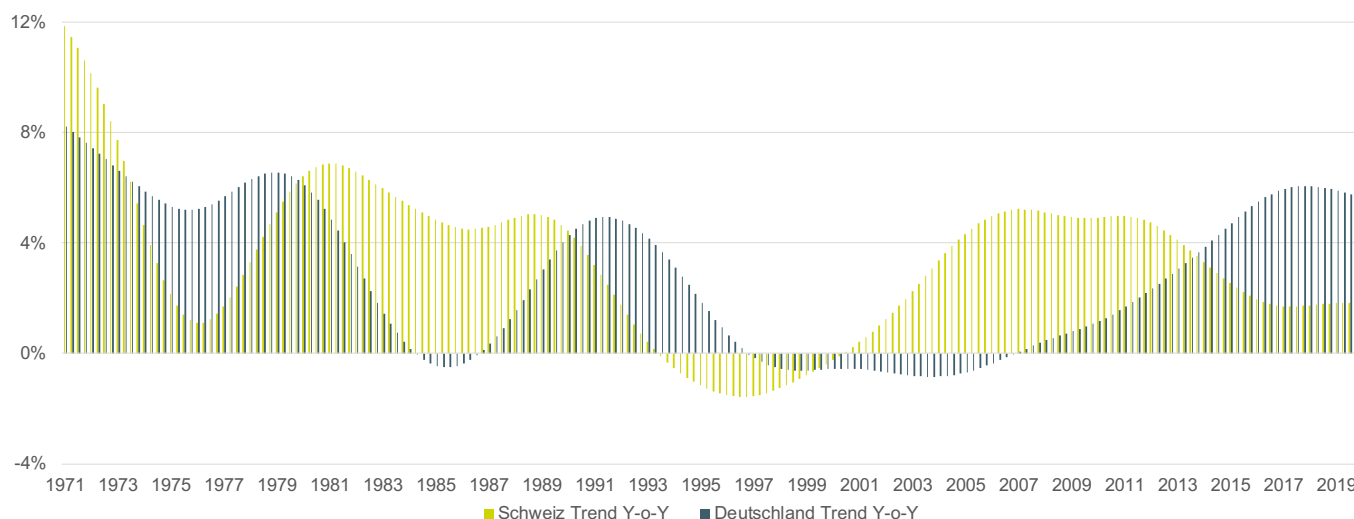


ABBILDUNG 2: Jahreswachstumsraten der Trendkomponente. Quelle: BIS, eigene Berechnungen.

dieses Wachstum nicht nachhaltig. Wie in der Schweiz der frühen 1990er-Jahre setzte in Deutschland ab 1997 eine lange Phase der Stagnation und Ernüchterung ein.

Der gegenwärtige Wachstumstrend hält in der Schweiz seit dem Jahr 2000 und damit seit 20 Jahren an (Abbildung 2). Dieser Wachstumstrend ist durchgezogen von kürzeren zyklischen Bewegungen, die sich mit Ausnahme des Basiseffektes in der ersten Hälfte der 2000er-Jahre und dem Überschiessen in Folge starker Zinsbewegungen im Jahr 2009 in Grenzen halten. In der jüngeren Vergangenheit ist das Wachstum nach einer leichten Korrektur 2017 weiterhin stabil. Das Wachstum lässt sich in vier Phasen unterteilen.

4. ACHTZEHN JAHRE WACHSTUMSTREND, VIER ZYKLISCHE PHASEN: EINFLUSSFAKTOREN DES SCHWEIZER WOHNIMMOBILIENMARKTES

Der zwanzig Jahre währende Wachstumstrend des Schweizer Wohnimmobilienmarktes wurde phasenweise durch unterschiedliche Treiber beeinflusst. Vier Zyklusphasen waren grundsätzlich massgebend für die Gesamtentwicklung, gemessen in Preisveränderungen von selbstgenutztem Wohneigentum und Renditeliegenschaften mit überwiegender Wohnnutzung (Abbildung 3, Seite 8).

Phase 1 – Erholung (2000 bis 2003):

Basiseffekt 1990er-Immobilienkrise und Zinsreduktion

Die Immobilienkrise der 1990er-Jahre sorgte landesweit für rückläufige Immobilienpreise, sowohl im selbstgenutzten Wohneigentum als auch im Segment der Renditeliegenschaften. Mit dem Rückenwind des starken Wirtschaftswachstums Ende der 1990er-Jahre konnten sich die Wohneigentumspreise dennoch erholen. Es folgten Jahre mit schwieriger konjunktureller Lage. Turbulenzen der Aktienmärkte und geopolitische Krisen, insbesondere der Irakkonflikt trübten das Konjunkturbild ein (SECO, 2003). Die konsequente expansive Geldpolitik stabilisierte jedoch das Preiswachstum mit stark antizyklischem Effekt. Die Investitionsunsicherheit war jedoch insgesamt hoch, was die noch starken Schwankungen der Preise für Renditeliegenschaften erkennen lassen.

Phase 2 – Konjunktur (2004 bis 2008):

Starkes Wirtschaftswachstum und steigende Zinsen

Besonders die Jahre 2006 bis Herbst 2008 waren durch starkes wirtschaftliches Wachstum geprägt – auch wenn das SECO im Ausblick bereits auf erhebliche Risiken an den Finanzmärkten hinwies (SECO, 2007). Die Schweizerische Nationalbank (SNB) reagierte geldpolitisch mit Zinsanstiegen auf Konjunktur und Inflation. Die Zykluskomponente der Eigentumspreise quit-



tiert dies mit Rückgängen. Der Trend blieb aufgrund sehr guter konjunktureller Lage jedoch stabil. Das Jahr 2007 gilt in dieser Phase als entscheidende Zäsur für den Schweizer Wohnungsmarkt. Mit dem Inkrafttreten der bilateralen Verträge zwischen der Schweiz und der EU/EFTA wurde der Schweizer Arbeitsmarkt gegenüber entsprechenden Mitgliedsländern, nach schrittweiser Einführung seit 2002, vollständig geöffnet. In Kombination mit dem Konjunkturboom der Jahre 2007/2008 stieg die Nettozuwanderung in die Schweiz kurzzeitig auf 90 000 Personen respektive 1,2% an und hielt sich trotz konjunkturell bedingter Schwankungen auch in den Folgejahren bis 2015 auf erhöhtem Niveau (SECO, 2017). Diese Entwicklung festigte die Flächennachfrage im Wohnungsmarkt markant und beeinflusste massgeblich die weiteren Entwicklungen.

Phase 3 – Zinsen (2009 bis 2014):

Volatiles Wirtschaftswachstum und sinkende Zinsen

Der Zinsrutsch von 2009 und die zusätzliche Wohnungsnachfrage beschleunigten einen Trend, der strukturell schon in den frühen 2000er-Jahren eingesetzt hatte: Den Erwerb von selbstgenutztem Wohneigentum, insbesondere Eigentumswohnungen, die verstärkte Konkurrenz um Bauland zwischen Promotoren für Wohneigentum und privaten oder institutionellen Anlegern für die Bereitstellung von Mietwohnungen und die konsequenterweise zunehmende Knappheit im Mietwohnungsmarkt (Thalmann und Schüssler, 2005).

Im Mittel betrug das Preiswachstum der Eigenheime in der dritten Phase nominal 4,6% pro Jahr, gegenüber dem langjährigen Mittel von 2,9% seit 1999. Dieses Preiswachstum nährte Diskussionen einer «Immobilienblase» im Segment des selbstgenutzten Wohneigentums. Die professionelle Diskussion fokussierte stark faktengetrieben auf das preis- und volumenbedingte Kreditwachstum privater Haushalte und dessen Tragbarkeit aufseiten Kreditnehmer (Einkommen, Eigenkapital) und Kreditgeber (Vergabekriterien, Eigenkapitalhinterlegung).¹

Die Schweizerische Nationalbank achtet entsprechend besonders darauf, welche Risiken für die Finanzmarktstabilität vom Immobilienmarkt ausgehen. Die SNB verschärfte die Tonalität betreffend Risiken des

Schweizer Hypothekenmarktes von 2011 bis 2013 kontinuierlich (SNB, 2012, 24). 2013 beantragte die SNB beim Schweizerischen Bundesrat schliesslich die Einführung einer makroprudenziellen Massnahme zur Stärkung der Widerstandskraft der Banken: «Die konjunkturellen Rahmenbedingungen waren jedoch weiterhin vergleichsweise günstig. Zusammen mit den historisch tiefen Zinsen trug dies weiter zur starken Dynamik auf dem Hypothekar- und Immobilienmarkt bei. Vor diesem Hintergrund hat der Bundesrat im Februar 2013 auf Antrag der SNB entschieden, den antizyklischen Kapitalpuffer zu aktivieren. Dieser ergänzt die Massnahmen zur Reduktion der Risiken auf dem Hypothekar- und Immobilienmarkt, die im Juni 2012 angekündigt wurden und inzwischen in Kraft getreten sind» (SNB, 2013, 4).

Die einzelnen Massnahmen werden kontrovers diskutiert. Für den Verlauf des Immobilienzyklus dürften vor allem die Veränderungen der Vergaberichtlinien in Kombination mit mikroprudenziellen Massnahmen entscheidend sein (Bader et al., 2014). Das Risiko eines Zinsanstiegs wird dabei durch eine insgesamt verschärfte Tragbarkeitsberechnung berücksichtigt, allfällige Preisrückgänge durch erhöhte Eigenmittelanforderungen der Kreditnehmer (Swiss Banking, 2011). Insgesamt sind sich Marktteilnehmer einig, dass die Einschränkungen der Kreditvergabe zur Beruhigung des Gesamtmarktes in der folgenden Phase 4 beigetragen haben.

Nebeneffekte von Eingriffen dieser Art sind jedoch nicht zu unterschätzen. So folgerten Marktbeobachter der Credit Suisse: «Auf dem Markt für Wohneigentum wird die Nachfrageverschiebung aufgrund der Regulierung partiell sichtbar. Mit den erhöhten Eigenmittelanforderungen steigt die Preissensitivität. Besonders im oberen Preissegment und in einigen Hochpreisregionen werden Kaufinteressenten zurückhaltender. Der Nachfragefokus verschiebt sich einerseits stärker in die Mitte des Preisspektrums, wodurch die Preise von Standardobjekten im 1. Quartal 2013 erneut stark angestiegen sind. Andererseits weichen Kaufinteressenten aufgrund tieferer Preise in die weitere Agglomeration aus. Das verschiebt die Preisdynamik aus den Überhitzungsregionen Genf und Zürich in das Mittelland und in die Ostschweiz. Im Aggregat dürfte sich das Wachstum der Eigentumspreise daher weiter fortsetzen, wenn auch weniger dynamisch. Für eine Trendwende bleibt die nachfrage-treibende Kraft der tiefen Zinsen – die zudem mitverantwortlich sind für die hohe Bautätigkeit von Büroflächen – zu stark» (Credit Suisse, 2013, 4).

¹ – Im Nachgang der Finanzkrise entstanden Unstimmigkeiten zwischen verschiedenen Schweizer Preisindizes für selbstgenutztes Wohneigentum. Im ausgewiesenen Index der Abbildung 3 sind die starken Ausschläge der Jahre 2011 und 2012 vor allem auf den Basiseffekt der sehr schwachen Entwicklung in den Vorjahren zurückzuführen.

Phase 4 – Negativzinsen (2015 bis heute): Marktverzerrung Eigentum vs. Rendite und konjunkturelle Herausforderungen

Die vierte Phase ist bis Anfang 2020 von Negativzinsen geprägt. Während sich die Konsolidierung des Eigenheimmarktes konjunktur- und regulationsbedingt weiter fortsetzt, sind Immobilien als Anlageklasse mit interessantem Risiko-Rendite-Profil sehr attraktiv geworden. Trotz kapitalinduzierter starker Wohnraumproduktion und graduell ansteigenden Leerstandsquoten in Mietshäusern hält dieser Trend an. Fehlende Mietzinspotenziale bei deutlich angestiegenen Transaktionspreisen haben eine Renditekompression ausgelöst, die aufgrund anhaltend hohem Renditespread zu alternativen Anlagen im Bereich Fixed-Income anhalten dürfte.

Abbildung 3 kontrastiert die bisher analysierte Entwicklung der Eigenheimpreise mit jener von Renditeliegenschaften. Die phasenweise Korrelation dieser Zeitreihen zeigt dabei, dass sowohl konjunkturelle als auch geldpolitische Entwicklungen zu sehr ähnlichen Bewegungen der zwei Wohnsegmente führen. Doch besonders die Tiefzinsphase (Phase 3) hat den Korrelationskoeffizienten auf hohe 0.98 getrieben. Beide Segmente laufen zinsgetrieben fast synchron. Doch Negativzinsen (Phase 4) verstärken die Attraktivität von Immobilien als Anlageinstrument schliesslich markant, trotz Stagnation der Flächennachfrage und wachsendem Angebot im Mietwohnungssegment. Die Marktbewegungen

beider Wohnsegmente laufen deutlich auseinander, die Korrelation sinkt deutlich auf 0.68.

Die zwei Entwicklungen sind jedoch nicht unabhängig voneinander. Die lange Phase der tiefen Zinsen hat trotz bisher ausbleibenden Verwerfungen Fehlanreize gesetzt. Einer dieser Fehlanreize besteht in der starken Ausrichtung von Entwicklung und Produktion auf die hohe Anlagenachfrage institutioneller und privater Investoren. In vielen Fällen verspricht der Verkauf eines Projektes als Anlageprodukt heute ein günstigeres Risiko-Ertrags-Verhältnis als der Verkauf von Eigentumswohnungen. Die entstandene Knappheit von Kaufobjekten zum Eigennutz wird durch das Buy-to-let-Segment verschärft: Gemäss UBS (2018) werden 19% aller Kreditanträge der Bank für den Erwerb von Eigentumswohnungen zur Vermietung gestellt. Aufgrund der Knappheit gehen viele Marktbeobachter von einem dauerhaften Wiedererstarren der Eigentumspreise aus, das nun allerdings von negativen konjunkturellen Entwicklungen im Zuge der Covid19-Pandemie herausgefordert wird.

5. AUSBLICK: VIELE CHANCEN UND UNTERSCHÄTZTE RISIKEN?

Das Wechselspiel aus robuster und zeitweise stark steigender Flächennachfrage, Veränderungen der Finanzierungskonditionen, kapitalmarktinduzierte Investitionsanreize und Regulierung mit Augenmass haben im

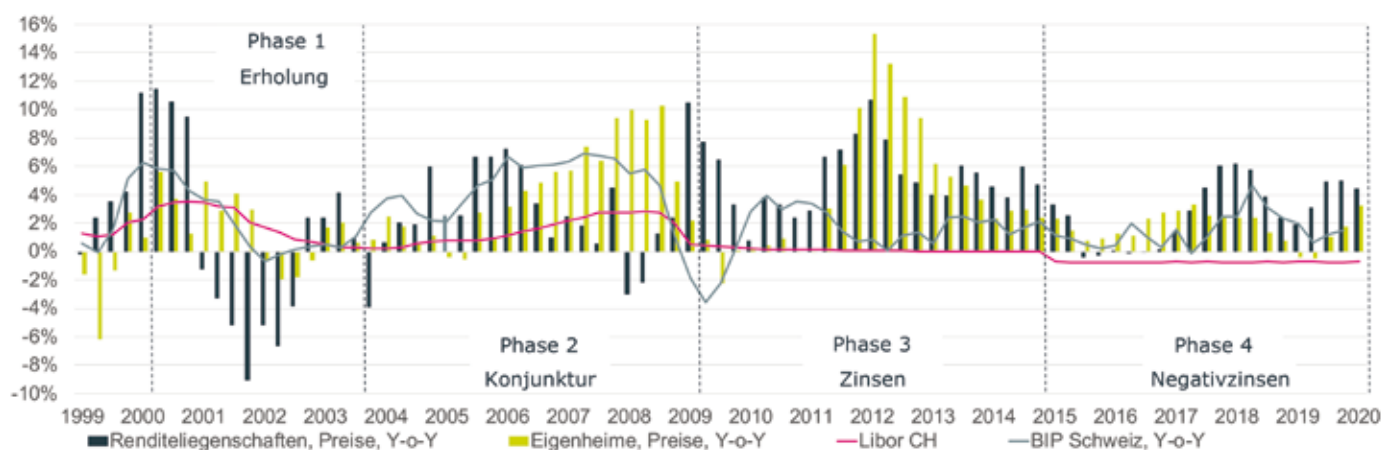


ABBILDUNG 3: Jahreswachstumsraten Wohneigentum vs. Wohnrenditeobjekte in der Schweiz. Quelle: BIS, IAZI, HSLU, SNB.



Schweizer Markt 20 Jahre lang für Stabilität und Wachstum gesorgt. Diese erfolgreiche Interaktion bleibt auch für die Zukunft entscheidend. Solange die Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Wirtschaft hoch bleibt, dürfte sich vor allem die Flächennachfrage in der Schweiz nur vergleichsweise gering abschwächen. Selbst im Falle eines sich deutlich abschwächenden Bevölkerungswachstums dürfte die Anzahl Haushalte, gebildet durch Senioren, Paare und Singles, weiter zunehmen. Hinzu kommt, dass die starke Zuwanderung der letzten zehn bis fünfzehn Jahre mit jungen Erwerbstätigen die Überalterung der Gesellschaft entschärft. Effekte wie in Deutschland, wo Experten in den kommenden Jahren mit einer nachlassenden Nachfrage seitens geburtenstarker Jahrgänge (Babyboomer) und deren Kinder rechnen, dürfte den Schweizer Markt dadurch weniger stark negativ beeinflussen (Beck/Layes, 2007).

Den positiven Nachfrageaussichten unter der Annahme einer strukturell robusten Wirtschaft stehen vier grosse Herausforderungen gegenüber.

Erstens zeigt die Vergangenheit, dass die wichtigsten Marktimpulse aus Veränderungen der wichtigen Einflussfaktoren resultieren, nicht aus deren Niveau. Die ist insbesondere im Hinblick auf die dauerhaft tiefen Zinsen kritisch einzustufen. Fehlende Wirtschaftsleistung kann kaum mit günstigeren Finanzierungsbedingungen kompensiert werden. Die Varianz einer der wichtigsten Variablen, der Zinsen, ist damit stark eingeschränkt. Abwärtsrisiken sind in diesem Bereich zweifelsfrei höher als Chancen.

Zweitens besteht ein Risiko in einer aussergewöhnlich langen Reaktionszeit des Angebotes, quantitativ und qualitativ. Quantitativ droht besonders durch die hohe Nachfrage nach Wohnimmobilien als Kapitalanlage ein Überschreiten des Angebotes, das weit über normale Reaktionsschwankungen hinausgeht. Spätestens seit der Salonfähigkeit von Negativzinsen haben sich Wohnimmobilien in der Form von Betongold als sehr interessante Alternative zu Staatsanleihen und anderen Anlageformen mit tiefen Risiken entwickelt. Diese Anlageinteressen blockieren zu einem gewissen Grad eine schnelle und stabilisierende Reaktion von Planung und Produktion auf eine geringere Nachfrage. Die weltweit expansive Geldpolitik zur kurzfristigen Stabilisierung von Volkswirtschaften und Staatshaushalten baut damit langfristig hohe Risiken im Bau- und Immobilienmarkt auf.

Drittens wird das quantitative Überschreiten durch disruptive qualitative Nachfrageveränderungen verschärft. So stellt die momentane Covid19-Pandemie

viele gängige Markt- und Produktmeinungen infrage. Dazu gehören grosse räumliche Fragen der städtischen Verdichtung versus ländliche Dezentralisierung genauso wie objekt- und wohnungsspezifische Ausgestaltungen von Grössen, Grundrissen, Aussenräumen und letztlich Preisen. Eine Entkopplung der faktischen Nachfragebedürfnisse von übergeordneten Anlagezielen stellt auch hier eine Bedrohung für einen ausgeglichenen und nutzerorientierten Wohnimmobilienmarkt dar.

Viertens fördern 20 Jahre Wachstum und Stabilität eine Marktpsychologie, die Robert Shiller (2008) als «infectious exuberance» oder «ansteckenden Überschwang» bezeichnet. Durch die gegenseitige positive Bestätigung individueller positiver Markteinschätzungen entsteht eine kollektive Marktpsychologie, die steigende Preise als normal einstuft. Mit jedem weiteren Jahr Wachstum schwindet zudem die Anzahl aktiver Marktteilnehmer, die kritische Meinungen mit eigenen Erfahrungen aus Immobilien-, Finanz- und Wirtschaftskrisen untermauern und einbringen. Das Ergebnis ist die systematische Unterschätzung immobilien- und marktspezifischer Risiken, tiefe Risikozuschläge und eine starke Verbreitung von Immobilieninvestitionen bei Privathaushalten und unerfahrenen Kleininvestoren. In der Praxis äussert sich dies zum Beispiel in dem hohen Anteil kleiner Eigentumswohnungen, die mit dem Ziel der Einzelvermietung gekauft werden. Bei neuen städtischen Immobilienprojekten, die vordergründig selbstgenutztes Wohneigentum anbieten, sind Vermietungsquoten von 20% bis 40% keine Seltenheit. Dies in einem Markt, der momentan hinsichtlich der Nachfrage nach mittleren bis grösseren Eigentumswohnungen im urbanen Raum unterversorgt ist.

Der Schweizer Wohnimmobilienmarkt setzt diesen Herausforderungen vier strukturell-institutionelle Stärken entgegen.

Erstens diversifizieren die vielfältigen Akteure die oben beschriebenen Risiken stark. Gemäss BfS (2019) halten Privateigentümer 49% des gesamten Mietwohnungsbestandes im privaten Vermögen. Professionelle Aktiengesellschaften und institutionelle Investoren sind mit 32% aller Mietwohnungen ebenfalls stark vertreten. Sie sind mit 42% aller nach 2000 erstellten Mietwohnungen besonders im Neubau aktiv, während städtischer Altbestand, der vor 1949 erstellt wurde, zu 70% im Eigentum von Privatvermögen liegt. 12% der Mietwohnungen werden von gemeinnützigen (Wohnbau-genossenschaften) und sozialen (Städte und Gemeinden) Institutionen angeboten. Auch das selbstgenutzte Wohneigentum, dessen Marktanteil im internationa-

len Vergleich mit 40% gering ausfällt, ist breit über alle gesellschaftlichen Schichten gestreut und trotz hoher Preise solide finanziert.

Zweitens ist der Markt vergleichsweise klein und vernetzt. Akteure sind im Austausch und physisch nahe, was ein effizientes und direktes Asset Management ermöglicht. Chancen und Risiken werden schnell augenscheinlich und können gesteuert werden.

Drittens ist der Markt für Wohnimmobilien auf Basis der Lex Koller vor zusätzlichem ausländischem Kapital mit stark spekulativen Intentionen weitestgehend geschützt. Das Risiko von Übertreibungen durch hohen Anlagedruck wird dadurch etwas entschärft. In ungeschützten Bereichen stehen für ausländische Anbieter die hohen Markteintrittskosten zudem häufig in ungünstiger Relation zum geringen Marktvolumen.

Viertens kann das wirtschaftliche Umfeld im europäischen Vergleich als investitionsfreundlich eingestuft werden. Trotz einzelner Aspekte, zum Beispiel im Bereich des Mietrechts, erscheinen grossmassstäbliche regulatorische Forderungen und Eingriffe, die Enteignungen gleichkommen und starke lokale Ungleichgewichte fördern, gesellschaftlich nicht tragbar.

Diese Stärken sorgen für eine hohe Resilienz. Einzelne Fehlentwicklungen und fehlerhafte Einschätzung einzelner Akteure bedrohen nicht die Gesamtstabilität. Entscheidend ist die Ausrichtung an der Flächennachfrage und das Einpreisen von Markt- und Zinsrisiken. Unter diesen Bedingungen hat der Schweizer Wohnungsmarkt das Potenzial, auch in schwächeren Zeiten stabil zu bleiben. Anfällig wird der Markt jedoch dann, wenn Investoren und private Anleger mit hohem Anlagedruck die Flächennachfrage derart aus dem Auge verlieren, dass wenig marktgerechte Wohnungen entstehen, deren Leerstandsrisiko unterschätzt und deren Mietzinspotenzial dauerhaft überschätzt wird. Unter diesen Bedingungen könnten weitere konjunkturelle oder geldpolitische Schocks selbst die stabilen Schweizer Wohnimmobiliensegmente zu Fall bringen.

CREDIT SUISSE 2013. Immobilienmonitor 2. Quartal 2013: Regionale Verschiebung der Preisdynamik. Zürich.

DE SISMONDI, J-C-L SIMONDE / HYS, RICHARD 1991. New principles of political economy: of wealth in its relation to population. New Brunswick, Transaction Publishers.

BECK, ANDREAS / LAYES, GABRIEL 2007. Chancen und Risiken langfristiger Investitionen in deutsche Wohnimmobilien. München, Institut für Vermögensaufbau.

BADER, SIMON / GANTENBEIN, PASCAL / KOLP, DANIEL 2014. «Regulierung von Eigenmitteln im Bereich der Immobilien-Kreditvergabe durch Banken.» Der Schweizer Treuhänder 5, 393-397.

HANAU, ARTHUR 1928. «Die Prognose der Schweizerpreise.» Vierteljahresshefte der Konjunkturforschung 7, 5-36.

HODRICK, ROBERT J. / PRESCOTT, EDWARD C. 1980. «Post-War U.S. Business Cycles: An Empirical Investigation.» Journal of Money, Credit and Banking 29 (1), 1-16.

KEYNES, JOHN MAYNARD 1936. Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes. Basingstoke, Palgrave Macmillan.

KONDRATIEFF, NIKOLAI 1926. Die langen Wellen der Konjunktur. Berlin, Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik.

MITCHELL, WESLEY CHAIR 1927. Business Cycles: The Problem and Its Setting. New York, NBER.

BORN, WALDO / PYHRR, STEPHEN / ROULAC, STEPHEN 1999. «Real Estate Cycles and Their Strategic Implications for Investors and Portfolio Managers in the Global Economy.» Journal of Real Estate Research 18 (1), 7-68.

RABINOWITZ, ALAN 1980. The Real Estate Gamble: Lessons from 50 Years of Boom and Bust. New York, Amacom.

SCHUMPETER, JOSEPH ALOIS 1939. Business Cycles: A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process. New York and London, McGraw-Hill.

SCHWEIZERISCHE NATIONALBANK (SNB) 2012. Bericht zur Finanzstabilität. Zürich/Bern.

SCHWEIZERISCHE NATIONALBANK (SNB) 2013. Bericht zur Finanzstabilität. Zürich/Bern.

SCHWEIZERISCHE NATIONALBANK (SNB) 2018. Bericht zur Finanzstabilität. Zürich/Bern.

STAATSSSEKRETARIAT FÜR WIRTSCHAFT (SECO) 2003. Schleppender Konjunkturverlauf. Bern. Zugriff 15.3.2019 <<https://www.admin.ch/gov/de/start/dokumentation/medienmitteilungen.msg-id-9369.html>>.

STAATSSSEKRETARIAT FÜR WIRTSCHAFT (SECO) 2007. Konjunkturtendenzen Frühjahr 2007. Bern. Zugriff 15.3.2019 <<https://www.news.admin.ch/newsd/message/attachments/7862.pdf>>.

STAATSSSEKRETARIAT FÜR WIRTSCHAFT (SECO) 2017. 15 Jahre Personenfreizügigkeit. Bern.

SWISS BANKING 2011. Richtlinien für die Prüfung, Bewertung und Abwicklung grundpfandbesicherter Kredite. Zürich.

SCHÜSSLER, REINHARD / THALMANN, PHILIPPE 2005. Was treibt und hemmt den Wohnungsbau? Grenchen, Bundesamt für Wohnungswesen.

UBS Schweizer Immobilien: UBS Swiss Real Estate Bubble Index 4Q-2018. Zürich.

WITKIEWICZ, WITOLD 2002. «The Use of the HP-filter in Constructing Real Estate Cycle Indicators.» Journal of Real Estate Research 23 (1/2), 65-88.

*Der Autor***CHRISTIAN KRAFT**

leitet das Kompetenzzentrum Immobilien am IFZ der HSLU und ist Co-Studiengangleiter des MSc in Real Estate. Er ist aktiv in Aus- und Weiterbildungsprogrammen, in Forschungs- und Entwicklungsprojekten und in datengestützten Beratungsmandaten für Bau- und Immobilienunternehmen. Von 2015 bis 2018 leitete Christian Kraft das Real Estate Consulting bei Implenia. Von 2008 bis 2014 war er bei der Credit Suisse für Markt-, Potenzial- und Baubranchenanalysen verantwortlich und leitete das Schweizer Immobilienresearch. Zuvor arbeitete Christian Kraft in der Methodenentwicklung für europäische Preisindices und promovierte im Thema politische Ökonomie/Welthandel an der Universität Konstanz.

Regulierung des Schweizer Mietwohnungsmarkts: Empfehlungen aufgrund Erfahrungen anderer Länder

Von Jonas Bischof, Remo Fetz, Thomas Giezendanner und Julius Levy

Seit Jahrzehnten gibt es in vielen Ländern staatliche Eingriffe in den Mietwohnungsmarkt. Aufgrund dieser internationalen Erkenntnisse werden drei Empfehlungen für die staatlichen Eingriffe im Schweizer Mietwohnungsmarkt formuliert.

EINLEITUNG

Die Schaffung von bezahlbarem Wohnraum ist längst ein politisches und gesellschaftliches Dauerthema. Während des Studiengangs Master of Advanced Studies (MAS) in Real Estate Management (REM) wurde die wechselseitige Sicht auf diese Thematik immer wieder kontrovers diskutiert, was die Autoren schlussendlich dazu bewogen hat, ihre Masterthesis darüber zu schreiben, im Besonderen unter Einbezug von Erkenntnissen aus anderen Ländern (Masterthesis Bischof, J./Fetz, R./Giezendanner, T./Levy, J., 2020).

Die Mietpreise steigen in der Schweiz seit Jahren laufend, was sich im Mietpreisindex widerspiegelt. Der Index, welcher vom Bundesamt für Statistik (BFS) mittels Stichproben erhoben wird, zeigt sowohl Mietpreise von langjährigen Verträgen (Bestandesmieten) als auch Neumieten (Anfangsmieten). Die Mietpreise steigen gegenüber den Reallöhnen und dem Landesindex für Konsumentenpreise (LIK) überproportional stark, während der Referenzzinssatz im selben Zeitraum stark gesunken ist (Abbildung 1, Seite 13 oben).

In der Masterarbeit haben die Autoren verschiedene Mietregularien ausgewählter Länder analysiert und mit einer politisch neutralen Sicht die Auswirkungen un-

tersucht. Anschliessend wurde untersucht, ob ausländische Regularien auch auf den Schweizer Mietwohnungsmarkt angewendet werden können, um dessen aktuelle Regularien zu verbessern. Die Autoren haben die Erkenntnisse aus dem Ausland mit Experten aus Politik, Wirtschaft und Verbandswesen in Interviews strukturiert geprüft und Auswirkungen auf den Schweizer Mietwohnungsmarkt her- und abgeleitet. Aufgrund der Entwicklung und der jüngsten politischen Vorstösse und Abstimmungen (Februar 2020, Volksinitiative «Mehr bezahlbare Wohnungen») kann davon ausgegangen werden, dass die Forderungen nach weiteren Regularien in der Schweiz zunehmen werden. Bereits gut funktionierende Regularien anderer Staaten können dann auch für die Schweiz adaptiert werden; aus Fehlern aus dem Ausland hingegen kann man lernen und versuchen, diese selbst zu vermeiden.

Ziele der Wohnmarktregulierung

Ein Blick in die Vergangenheit zeigt, dass Regularien des Mietwohnmarktes, historisch betrachtet, ein häufig verwendetes Instrument sind (DIW, 2018, 46). Dabei geht es um einen zentralen Punkt der Sozialpolitik, da Wohnen ein Grundbedürfnis ist. Die Regulierung des Mietwohnmarktes verfolgt in der Regel zwei Ziele: Einerseits versucht der Staat, die Bevölkerung mit bezahlbarem und qualitativ gutem Wohnraum zu versorgen (Mietsicherheit und Bezahlbarkeit). Andererseits werden aber auch übergeordnete politische, wirtschaftliche oder soziale Ziele verfolgt, die Stabilität in das System bringen, um den Wohnungsmarkt als Ganzes zu befriedigen (DIW, 2018, 38).

Kategorisierung der Wohnmarktregulierung

In einem ersten Schritt wurden die verschiedenen Massnahmen analysiert und kategorisiert. Regulatorische Eingriffe unterscheiden sich grundlegend zwischen fördernden und restriktiven Massnahmen.

Gefördert werden können einerseits die Wohnobjekte (bspw. Förderung von sozialem Wohnungsbau) und andererseits die Subjekte (bspw. Haushalte mit Wohngeld oder Baukindergeld) (DIW, 2018, 42).

Auf der restriktiven Seite der Einflussnahme können prinzipiell drei Ebenen unterschieden werden: Mietpreiskontrollen, Kündigungs- und Mieterschutz sowie Wohnraumlenkung. Nachfolgende Grafik fasst diese Kategorisierung schematisch zusammen (Abbildung 2, Seite 13 unten).

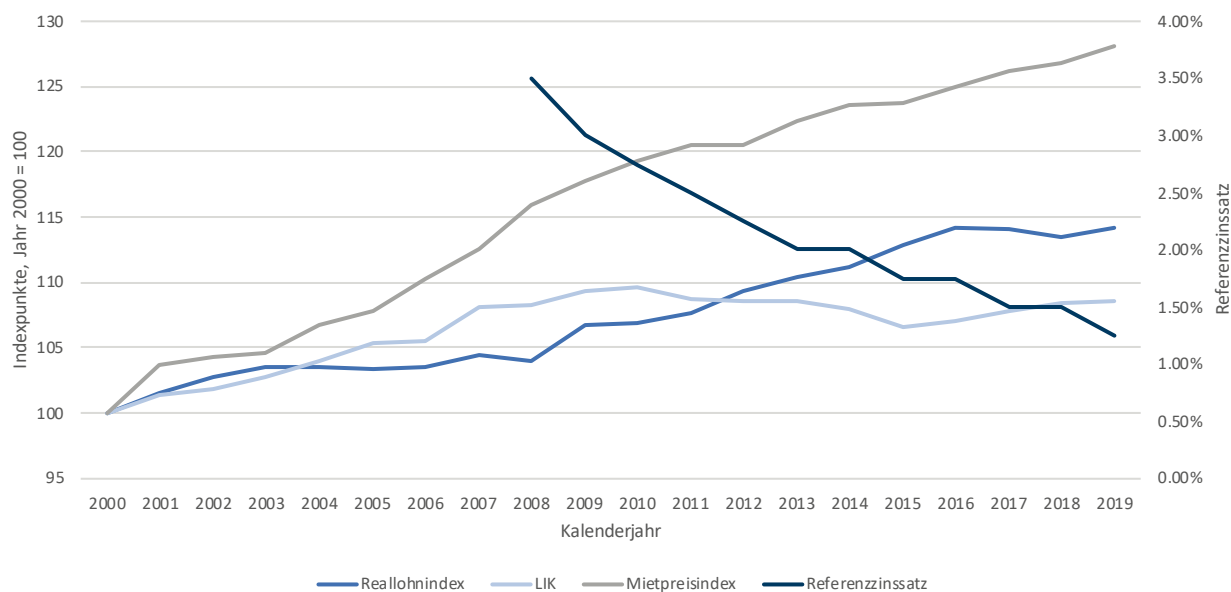


ABBILDUNG 1: Darstellung des Reallohn-, Mietpreisindex und des Landesindex der Konsumentenpreise sowie der Referenzzinssatzentwicklung seit dessen Einführung. Quelle: Bundesamt für Statistik, 2020.

fördernde Massnahmen

- Objektförderung** - Sozialer Wohnungsbau
- Subjektförderung**
 - direkte Fördergelder (Bsp. Wohngeld)
 - Zuschüsse für Miete
 - Förderung Eigenheimerwerb

restriktive Massnahmen

- Mietpreiscontrollen**
 - strenge Regulierung
 - Mietpreisniveau einfrieren
 - flexible Regulierung
 - max. Erhöhung; Anbindung an Index
- Kündigungsschutz/Mieterschutz**
 - lange Vertragsdauerpflicht
 - einseitige lange Kündigungsfristen
- Wohnraumlenkung**
 - Nachfrageseite
 - Regulierung durch maximale Personenzahlen pro m²
 - Einschränkung Freizügigkeit
 - Angebotsseite
 - Verbote (bsp. Zweckentfremdung)
 - Verbot Umwandlung in Eigentumswohnung
 - Allgemein
 - Raumplanung (CH: RPG; DE: ROG)
 - Baurecht

Baustandards
Umweltschutz
Steuerpolitik

ABBILDUNG 2: Kategorisierung der Wohnmarktregulierung. Quelle: Masterthesis Bischof, J./Fetz, R./Giezendanner, T./ Levy, J. 2020, 19.

DIE MIETPREISKONTROLLE – EINE HISTORISCHE ENTWICKLUNG

Die Einführung der Mietpreiskontrollen geht auf die Zeit nach dem 1. Weltkrieg zurück und war ein sehr beliebtes Instrument. Es handelte sich um strenge Massnahmen, wobei die Mieten auf einem bestimmten Niveau eingefroren wurden, um deren Anstieg zu kontrollieren. Nach erfolgten Lockerungen über die Jahrzehnte wurde dieses Instrument auch nochmals verstärkt nach dem 2. Weltkrieg eingeführt. Zusammengefasst werden diese Massnahmen als die erste Generation der Mietpreiskontrollen beschrieben (DIW, 2018).

Die zweite Generation der Mietpreisregulierungen waren flexibler und weicher ausgestaltet. Statt die Höhe des Mietpreises zu regulieren, wurden nur noch die Wachstumsraten festgeschrieben, indem diese beispielsweise an einen Verbrauchsindex gekoppelt wurden. Die zweite Generation von Mietpreiskontrollen, die flexible Regulierung also, entstand in den 1970er-Jahren in Europa und wurde kurze Zeit später auch in Nordamerika eingeführt. Sie ist bis heute das dominierende Instrument der Wohnungspolitik vieler Staaten (DIW, 2018) (Abbildung 3, unten).

Verschiedene Länder – verschiedene Ansätze

Die Autoren untersuchten einige europäische, der Schweiz geografisch nahen oder ähnlichen Länder, mit jedoch unterschiedlichen historischen und kulturellen Entwicklungen. Nachfolgend wird eine Zusammenfassung ausgewählter Länder präsentiert. In der Masterarbeit wurden noch weitere Länder, wie die wirtschaftlich dominanten USA sowie Singapur als Stadtstaat mit hoher und einer mit der Schweiz vergleichbaren Wohnstandqualität, für die Untersuchung beigezogen.

Schweiz

Ausgehend von einer Marktmiete, welche kaum reguliert war, wurde das Mietrecht in den Kriegsjahren durch Notmassnahmen stark reguliert, um der Miet- und Wohnungsnot zu begegnen. Dies deshalb, weil während der Kriegsjahre die Bautätigkeit eingebrochen war und sich nur schleppend wieder normalisierte. Anschliessend wurde das Missbrauchsprinzip verankert, da man der Meinung war, dass die Mieter in einer schwächeren Position sind und deshalb besonders schützenswert sind. Wohnen als Grundbedürfnis rechtfertigt es somit, dauernde Massnahmen zum Schutz des Mieters festzulegen (Rohrbach, 2014, 8). Mit der letz-

Mietpreiskontrolle im Jahr 2017

Typ der Regulierung, keine Regulierung oder unbekannt

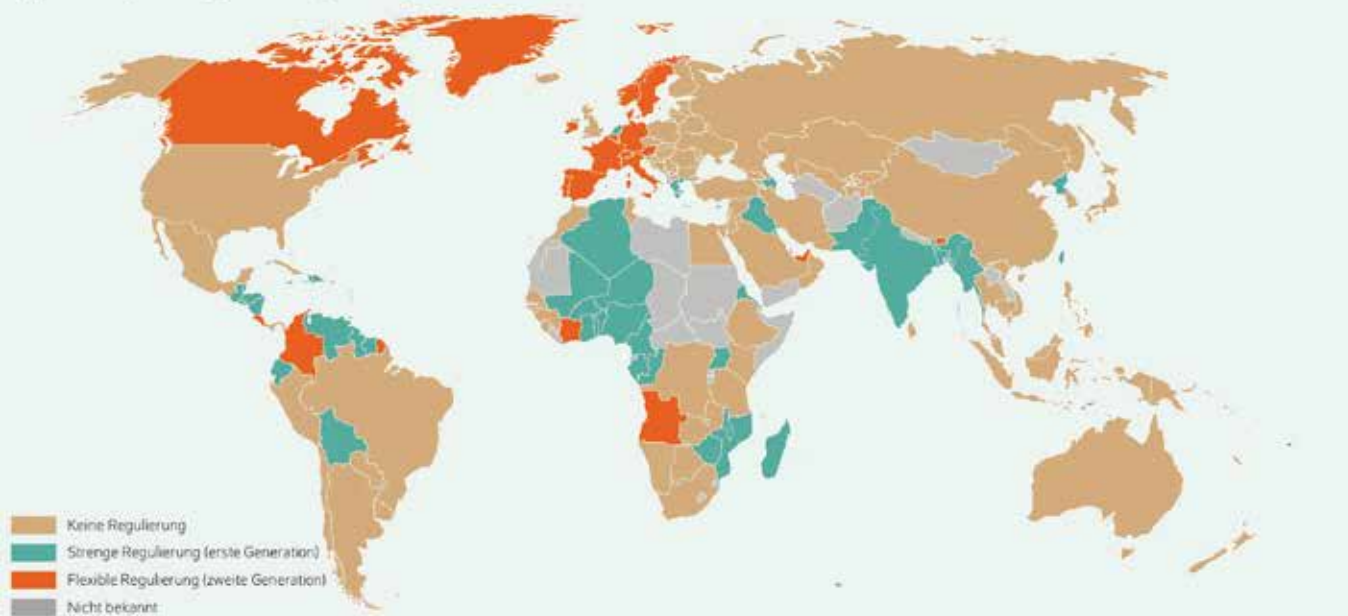


ABBILDUNG 3: Mietpreiskontrollen weltweit im Jahr 2017. Quelle: DIW, 2018.



ten Mietrechtsrevision von 1990 wurde das Prinzip der Kostenmiete verankert, welche bis heute Gültigkeit hat. Anpassungen am bestehenden Mietzins sind nur zulässig, soweit diese durch Kostenveränderungen beim Vermieter begründet werden können. Zusätzlich wurden Marktelemente eingeführt wie beispielsweise die Orts- und Quartierüblichkeit. Dieses in der Gesetzgebung verankerte, an den Markt angelehnte Kriterium ist von der bundesgerichtlichen Rechtsprechung faktisch aus dem Gesetz eliminiert worden, da die Gerichte an die Substanziierung der zum Vergleich herangezogenen Objekte derart hohe Anforderungen stellen, dass diese praktisch nicht erfüllbar sind. An sich ein stossendes Verhalten der Gerichte, da diese die Gesetze der Regierung anwenden und umsetzen und nicht deren Anwendung verunmöglichen sollten. Verschiedene Versuche, an der absoluten und relativen Methode etwas zu ändern, sind bislang an der fehlenden Kompromissbereitschaft der Parteien gescheitert. 2008 wurde lediglich eine neue Bemessungsgrundlage eingeführt, bei welcher nicht der Zinssatz für variable Hypotheken der örtlichen Kantonalbanken, sondern ein von der Schweizerischen Nationalbank berechneter Durchschnittszinssatz der inländischen Hypothekarforderungen der Banken herangezogen wird; der heutige Referenzzinssatz.

In der Schweiz liegt der Fokus der Wohnungspolitik bei den fördernden Massnahmen in der Objektförderung. Dabei tritt der Staat selbst als Eigentümer von Wohnliegenschaften auf. Die bekannteste Form ist jedoch die Unterstützung der Wohnbaugenossenschaften, welche in der Schweiz eine lange Tradition genießt und insbesondere in den Grossstädten eine grosse Anerkennung und Beliebtheit erfährt. Bei den restriktiven Massnahmen liegt der Fokus auf flexiblen Regulierungen bei Mietpreiskontrollen und Kündigungsschutz. Bei Ersteren hat der Mieter die Möglichkeit, den vertraglich abgemachten Mietzins anzufechten und Auskunft über die Berechnungsgrundlage seitens des Vermieters zu erhalten. Dieser «staatlich erlaubte Vertragsbruch» sollte nur bei der Erfüllung von sehr restriktiven Kriterien möglich sein. Die Rechtsprechung des Gerichts hat jedoch das Gesetz so uminterpretiert, dass praktisch jeder Mieter berechtigt ist, den kurz zuvor abgeschlossenen Mietvertrag anzufechten. In der Praxis ist dies ein häufiges Instrument und schützt den Mieter. Weiter besteht ein ausreichend gefasster Kündigungsschutz, welcher

den Mieter ebenfalls schützt (Masterthesis Bischof, J./Fetz, R./Giezendanner, T./Levy, J., 2020).

In den Grossstädten ist eine Anspannung erkennbar, womit es auch naheliegend erscheint, dass in den Grossstädten immer wieder politische Forderungen zur stärkeren Regulierung des Marktes entstehen, speziell in den Städten Genf und Basel. Dies aufgrund der Tatsache, dass der Anteil der Mietwohnungen in den städtischen Kantonen Basel-Stadt (84%) und Genf (78%) mit Abstand am höchsten ist. Einen weiteren Grund hierfür stellt die im Verhältnis zur dynamischen Entwicklung dieser Regionen generell tiefere Bautätigkeit neuer Mietwohnungen dar. In Genf sieht ein Gesetz vor, dass der Mieter nach einer Umnutzung oder Renovation «seiner» Liegenschaft mit keiner Mietzinserhöhung konfrontiert werden darf. Was als Schutz für die Mieter gedacht ist, hat in der Realität dazu geführt, dass Renovationen gänzlich wegbleiben oder nur unter erschwerten Bedingungen durchgeführt werden können. Damit leidet die Qualität der bestehenden Mietflächen. Zusätzlich werden bereits bestehende Mieter immobil, da die Bestandesmieten viel günstiger sind als die auf dem freien Markt offerierten Angebotsmieten. Diesen «Lock-in»-Effekt nennen die Ökonomen Immobilitätsprämie, und er bewirkt, dass die Mieter an ihren Wohnungen festhalten, obwohl sie nicht mehr zwingend den eigenen Bedürfnissen entsprechen (Avenir-Suisse, 2020). Oft wurden die Mietwohnungen auch zu den deutlich höheren Marktmieten untervermietet, was mit wieder neuen Regulierungen zu bekämpfen versucht wurde. In der Stadt Basel wurde die Wohnschutz-Initiative mit einer 62%igen Mehrheit angenommen. Sie stellt eine Budgetobergrenze dar und besagt, dass maximal 33% des Haushaltsbudgets für Wohnraum ausgegeben werden darf. Dies ist eine Art Mietendeckel, wie er bereits in vielen anderen Ländern existiert. Auch wenn in der Beratung des Basler Grossen Rates die Initiative deutlich abgeschwächt wurde, scheinen mieterfreundliche Vorlagen in Städten mit einer hohen Mietwohnungsquote mehrheitsfähig zu sein.

Deutschland

Bedingt und als Folge des 1. und 2. Weltkrieges war ein erheblicher Bestand der Wohnungen in Deutschland zerstört, weshalb anschliessend eine starke Objektförderung resultierte. Anschliessend ging diese in den 1990er-Jahren stark zurück. Stattdessen ist seit ungefähr 20 Jahren eine starke Zunahme von politischen Eingriffen zu verzeichnen (Ammann/Komendantova/Mundt, 2007).

Die Mietpreisbremse wurde am 1. Juni 2015 deutschlandweit eingeführt, da vor allem Grossstädte wie München, Berlin, Stuttgart, Frankfurt am Main etc. mit überdurchschnittlich hohen Wohnkosten zu kämpfen hatten (Hohloch, 2020). Die Mietpreisbremse sieht vor, dass bei Wiedervermietungen von Bestandswohnungen die Miete um höchstens zehn Prozent über der ortsüblichen Miete liegen darf. Dies allerdings auch nur dann, wenn sich die Wohnung in einem Gebiet mit angespanntem Wohnungsmarkt befindet (Deutsche Handwerkszeitung, 2020a), zudem gibt es noch weitere Ausnahmeregelungen.

Nicht verwechselt werden darf die Mietpreisbremse in Deutschland mit dem Mietendeckel, welcher ausschliesslich im Stadtstaat Berlin zur Anwendung kommt. Hierbei hat die Regierung eine radikale Massnahme ergriffen, indem die Quadratmeterpreise gedeckelt wurden. Sogar bestehende Mieten mussten gekürzt werden. Das Gesetz ist seit dem 23.2.2020 in Kraft, wird aller Voraussicht nach aber noch vor dem Bundesverfassungsgericht bestehen müssen, da diverse Klagen noch hängig sind. Der Ausgang ist weiter ungewiss, diverse Expertenmeinungen gehen diesbezüglich in verschiedene Richtungen.

Der Effekt eines solchen Mietendeckels ist nicht abschätzbar. Es gibt Pros (tieferer Mietpreis, Beseitigung Ungerechtigkeit etc.) und auch Contras (Markteingriff, Marktbeschränkung, investitionshemmend, Förderung Ineffizienz etc.), die für und gegen eine solche Massnahme sprechen (DIW, 2018, 28 ff.). Die Vergangenheit zeigt jedoch, dass, auch mit Blick auf andere Länder, die Massnahme vor allem langfristig zu einem Investitionsstau und zu einer Verschlechterung der Bausubstanz führt (DIW, 2018, 31). Es bleibt abzuwarten, wie sich die Situation in Berlin entwickeln wird.

An der Umsetzung scheitert die Politik ohnehin oft. Aus den gemachten Recherchen kann geschlussfolgert werden, dass bereits heute auf dem Berliner Wohnungsmarkt ein grosser Schwarzmarkt mit Untermietverträgen herrscht. Personen, welche einen unbefristeten Mietvertrag mit einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis besitzen, schlagen oft Profit aus der Situation, indem sie ihre Wohnung zu höheren Preisen weitervermieten. Anders als in der Schweiz, wo relativ vernünftig mit Untermietverträgen umgegangen wird, werden in Berlin oft rigoros und ohne Skrupel Wohnungen zu WGs umfunktioniert und die Zimmer oft zu übersteuerten Preisen untervermietet. Wohnt dann der Hauptmieter noch selbst in der Wohnung, tut er dies entweder zum Nulltarif oder dann zu einer viel tieferen Miete, als dies seine Untermieter tun.

Frankreich

Ähnlich wie in Deutschland boomte auch in Frankreich nach dem 2. Weltkrieg der soziale Wohnungsbau. Vor allem das komplexe HLM-System (Habitation à loyer modéré) hatte bis 1977 das Ziel, einkommensschwache Haushalte zu stützen und die Gesellschaft zu durchmischen. Insbesondere die Programme des HLM gaben vielen Menschen aus ehemaligen Kolonien Hoffnung auf ein besseres Leben. Dadurch wurden viele Migranten aus nordafrikanischen Ländern nach Frankreich angelockt, wo es zudem mehr Arbeitsplätze gab (Kuschel, 2012). Das System wurde anschliessend reformiert und vereinfacht. Der soziale Wohnungsbau für private Investoren wurde geöffnet mit dem Ziel, dass zusätzlich geförderter Wohnraum schneller entstehen und der Staat finanziell entlastet werden konnte (Kirchner, 2006, 177). Heutzutage sind viele HLM-Wohnblocksilos in den «Banlieues» von Grossstädten anzutreffen. Sie sind in schlechtem Zustand und das Ziel einer Durchmischung der Gesellschaft wurde auch nicht erreicht (NZZ, 2015a).

Auch Paris kennt einen Mietendeckel, dieser orientiert sich dabei an einem Referenzwert pro Quadratmeter, welcher höchstens um 20% nach oben und um höchstens 30% nach unten abweichen darf. Ausnahmen von den Regelungen und anderweitige Zuschläge sind zulässig. Da Verstösse gegen die Höchstmieten hohe Bussen zur Folge haben, werden immer mehr Wohnungen nicht mehr auf dem Markt, sondern via Plattformen wie beispielsweise Airbnb angeboten, um das Gesetz zu umgehen (NZZ, 2019a).

Weiter gibt es eine Sozialwohnungsquote, die Paris dem Rest des Landes diktiert hat. Viele Gemeinden und Städte haben sich jedoch für einen anderen Weg entschieden: Sie ignorieren die von der Pariser Regierung diktierten Quoten von mittlerweile 25% Sozialwohnungen und zahlen stattdessen ein Bussgeld.

Zusammengefasst kann gesagt werden, dass die Bemühungen der Regierung in Paris in der Wohnungspolitik nur sehr bedingt erfolgreich sind. Weder werden die von Paris vorgegebenen Quoten an Sozialwohnungen auf regionaler Ebene umgesetzt noch handelt es sich hierbei um Wohnraum, welcher zur sozialen Durchmischung der Bevölkerung beiträgt. Stattdessen versuchen Politiker, weitere «Ghettobildungen» in den Städten zu verhindern und ihre Chancen für eine Wiederwahl intakt zu halten. Eine funktionierende Objektfinanzierung wäre aber dringend notwendig, um die hohen Wohnkostenanteile in der Unterschicht zu reduzieren (NZZ, 2015a).



Italien

Der Fokus der Wohnpolitik Italiens lag nach den Kriegsjahren darauf, genügend Wohnraum für die Bevölkerung zur Verfügung zu stellen. Mit der wirtschaftlichen Erholung wurde die Objektförderung laufend zurückgefahren. In den 1980er-Jahren wurde diese schliesslich ganz in die Zuständigkeit der Regionen verlagert, womit eine national kontrollierte Wohnpolitik schwierig wurde. Durch die hohe Einwanderung in den 1990er-Jahren sowie fehlende Mittel in der Staatskasse und die damit einhergehende fehlende Objektförderung reduzierte sich der Wohnungsbestand. Dies erhöhte den Druck auf die Mietpreise zusätzlich. Im Zuge dessen wurde die Subjektförderung (Wohnbeihilfen) stark erhöht (Streimelweger, 2016).

Interessanterweise hatte Italien nicht immer eine derart hohe Eigentumsquote. Diese lag noch 1970 bei rund 50% und hat sich mit dem Abbau der Objektförderung und der entsprechenden Privatisierung in den folgenden Jahren stetig erhöht. Bis Ende der Neunzigerjahre waren knapp 70% der Wohnungen Eigentumswohnungen und lediglich 5% Sozialwohnungen. Dies ist ein im europäischen Vergleich sehr tiefer Wert (der europäische Durchschnitt im sozialen Wohnungsbau beträgt rund 20%). Wo Objektförderung vorhanden ist, fokussiert diese auf den Erwerb von Wohneigentum, die Bereitstellung von kostengünstigen Mietwohnungen wird indes vernachlässigt (Poggio, 2020). Alles in allem ist in den vergangenen Jahren die Nachfrage nach bezahlbaren Mietwohnungen gestiegen, ohne, dass ein entsprechendes Angebot zur Verfügung steht. In Italien müssten dringend neue Strukturen für bezahlbaren Wohnraum gefunden werden, denn für das (sich in starker Unterzahl befindende) «Mietervolk» wird es immer schwieriger, sich diesen zu leisten (Streimelweger, 2016). Sowohl der rigorose Kündigungsschutz wie auch die hohen Immobiliensteuern machen das Vermieten in Italien äusserst unattraktiv.

In Italien besteht somit in Bezug auf sozialen Wohnungsbau Handlungsbedarf, wobei die Umsetzung aufgrund eines finanziell schwach aufgestellten und politisch wenig stabilen Staates schwierig sein dürfte. Damit das Ziel von mehr bezahlbarem Wohnraum umgesetzt werden kann, sollten Investoren oder Vermietern sozialer Wohnungen steuerliche Anreize gegeben werden. Ebenfalls müsste der Kündigungsschutz gelockert werden. Dieser nützt zwar den Mietern bestehender Immobilien, schränkt aber das Angebot massiv ein.

Schweden

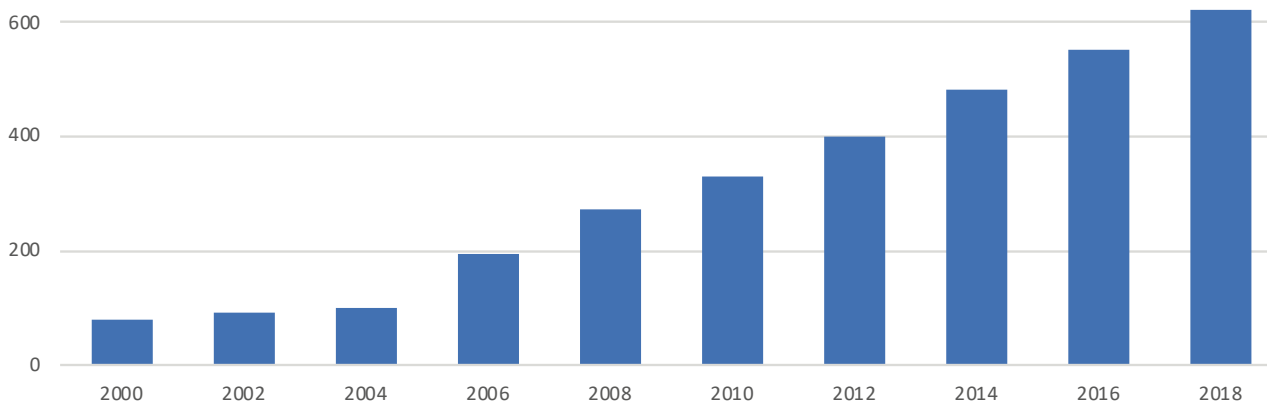
Die Wohnungspolitik in Schweden ist bereits vor dem 2. Weltkrieg historisch gewachsen und geprägt von sozialstaatlichen Gedanken. Das Bevölkerungswachstum um 1950 führte weiter zu einem Wohnraumangel, diesem wurde mit urbanen Zentren, sogenannten Satellitenstädten, entgegengewirkt. Die anfänglich stark ausgeprägte Objektförderung wurde im Laufe der Zeit auf die Subjekte verlagert. Dies resultiert in grosszügigen Wohnbeihilfen, einer strengen Mietpreisregulierung sowie einem starken Mieterschutz (NZZ, 2015b).

Schweden hat heute ein anderes Modell als viele andere Länder. Prinzipiell kann gesagt werden, dass es einen regulierten und einen unregulierten Mietwohnungsmarkt gibt. Ist der unregulierte Markt relativ frei von Vorschriften, so ist der regulierte Markt streng von den Behörden kontrolliert. Das Problem dabei ist, dass die Mieten auf dem unregulierten Markt weiterhin unaufröhrlich steigen, während die Anzahl an Bewerbern für eine regulierte, staatliche Wohnung laufend zunimmt, da diese viel günstiger sind als die frei verfügbaren Wohnungen am Markt (NZZ, 2019b). Die untenstehende Grafik ist bezeichnend für die Situation in Schweden. Eine enorme Anzahl an Bewerbern trifft auf nur ein kleines Angebot an staatlich regulierten Wohnungen.

Stockholmer Schlange wächst

Schweden hat das Problem mittlerweile erkannt und erste Massnahmen bereits ergriffen. Der Markt muss nicht weiter reguliert, sondern, genau gegenteilig, dereguliert werden. Erste Erfolge sind seit ein paar wenigen Jahren nun ersichtlich. Es bedarf aber weiterer tiefgründiger Reformen und weiterer Deregulierungen, um die Herausforderungen des Wohnungsmarktes meistern zu können und um das privatwirtschaftliche Angebot an Wohnungen weiter zu erhöhen und dadurch stabile oder sinkende Mieten zu erreichen (Abbildung 4, Seite 18).

Anzahl registrierte Interessenten für einen Ersthand-Kontrakt, in Tausend

**ABBILDUNG 4:** Anzahl Bewerber für eine staatlich regulierte Wohnung. Quelle: NZZ, 2019b.

ÜBERSICHT DER WOHNMARKTREGULIERUNGEN VERSCHIEDENER LÄNDER

Die Untersuchungen haben gezeigt, dass verschiedene Länder teilweise ähnliche Ansätze in der Regulierung des Mietwohnungsmarktes verfolgen, manchmal jedoch wenden sie genau gegenteilige Massnahmen an. Die in Abbildung 5 dargestellte Übersicht soll rudimentär die in den jeweiligen Ländern geltenden Massnahmen grafisch aufzeigen. Da die Datenlage dünn ist und der Vergleich verschiedener Länder nur schon aufgrund der rechtlichen Aspekte unglaublich schwierig ist, soll die Darstellung eher der indikativen Übersicht dienen.

Speziell die in Orangen eingefärbten Ausprägungen sollten dabei mit einem besonderen Augenmerk analysiert werden. So ist in Italien beispielsweise die Objektförderung bzw. der soziale Wohnungsbau im Vergleich zu den anderen analysierten Ländern sehr tief. Kein anderes untersuchtes Land hat einen dermassen tiefen prozentualen Wert an sozialen Mietwohnungen wie Italien.

Weiter hat Spanien beispielsweise den höchsten Wert an Eigentumswohnungen in Europa (76%), da dies in der Vergangenheit speziell durch die Regierung gefördert wurde. Nur noch das als Stadtstaat bekannte Sin-

gapur weist unter den untersuchten Ländern eine höhere Quote aus (nämlich 91%).

Es gilt auch die allgemeine Raumplanung bzw. das geltende Baurecht hervorzuheben. Ein Vergleich der verschiedenen Rechtsprechungen und angewandten Praxisumsetzungen unter den verschiedenen Ländern ist sehr schwierig. Die Autoren sind jedoch der Meinung, dass in Schweden die Prozesse sogar noch komplizierter sind, als wir es beispielsweise von der Schweiz oder Deutschland her kennen. Das kann dazu führen, dass bis zum Erhalt der finalen Baubewilligung sogar noch mehr Zeit verstreicht, als wir es gewohnt sind, was die Attraktivität aus Sicht der Investoren reduziert.

Die Schweiz hingegen kennt keine strenge Mietpreisfixierung (Spezialfall Genf). Im Vergleich zu den anderen untersuchten Ländern ist diese Ausprägung bei uns also sehr tief (Abbildung 5, Seite 19).

INTERPRETATION UND FAZIT

In Ländern, in denen die Mietpreiskontrollen der 1. Generation angewendet wurden (beispielsweise in Deutschland), wird deutlich, dass mit einer Mietpreisbegrenzung nicht das gewünschte Ziel erreicht wurde. Die Regulation in Grossstädten mittels Mietpreisde-



ckelung muss vielmehr als gescheitert bezeichnet werden. Die Effekte von Regulierungen sind langfristig eine hohe Anzahl an alten Wohnungen mit schlechtem Ausbaustandard und schlechter Bausubstanz sowie kaum eine Ausdehnung des Angebots, da der Markt für Investoren unattraktiv ist. Langfristig führt die zum Schutze der Mieter angedachte Regelung sogar zu einer Zuspitzung der Wohnungsknappheit, zu höheren Preisen auf dem Wohnungsmarkt und einer Verschlechterung der verfügbaren Wohnraumqualität und -quantität.

Die Einführung einer schweizweiten Mietpreisdeckelung ist in Agglomerations- und Landgebieten aufgrund der bestehenden, in den letzten Monaten steigenden Leerstandsquote ohnehin nutzlos, da die Nachfrage bereits heute vor allem in peripheren Gebieten durch das vorhandene Überangebot problemlos gedeckt wird und die Preise dadurch auch in Zukunft tendenziell sinken dürften. In den Grosstädten wird durch die Mietpreisdeckelung der Nachfragedruck noch höher, da die Bautätigkeit von privaten Investoren ausbleiben würde. Zwar profitieren die bestehenden Mieter davon, neue Mieter oder Umzugswillige sehen sich jedoch mit hohem Such- und Zeitaufwand konfrontiert. Auch die befragten Experten sehen dies so und raten von einer

Einführung einer Mietpreisdeckelung in der Schweiz mehrheitlich klar ab. Insgesamt wurden sieben Experten aus Politik (Nationalrat), Wirtschaft (Immobilienresearch, Rechtswissenschaft und Universitätsprofessoren) und Verbandswesen (Mieterverband und SVIT) in Form eines qualitativen Interviews mit Leitfaden befragt. Und falls es tatsächlich politische Vorstösse diesbezüglich geben sollte, dann sollte doch zumindest aktuell noch das Beispiel Berlin etwas länger beobachtet werden, um so weitere Erfahrungswerte vom grossen Nachbarn Deutschland gewinnen zu können.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass einheitliche, regulatorische Eingriffe für den ganzen Schweizer Mietermarkt nicht den gewünschten Effekt bringen. Eine flächendeckende Regelung in der Schweiz trägt den regionalen Gegebenheiten nicht genügend Rechnung. So können regulatorische Eingriffe in Grosstädten wie Zürich, Basel und Genf kurzfristig einen Anstieg der Mietzinsen zwar verhindern, jedoch verschlechtert sich hierdurch die Qualität und Quantität des Angebots an Mietwohnungen, und tiefere Mieten würden eine zusätzliche Nachfrage nach mehr Wohnraum generieren.

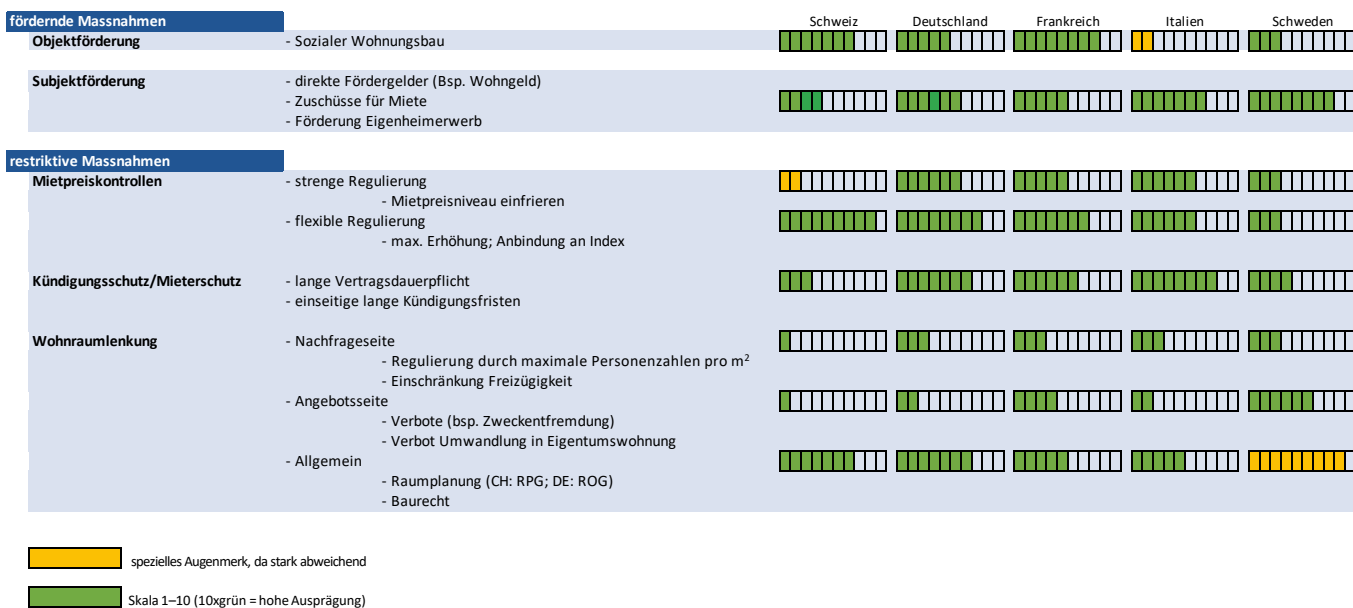


ABBILDUNG 5: Übersicht der Wohnmarktregulierungen verschiedener Länder. Quelle: Eigene Abbildung, 2021.

SCHLUSSFOLGERUNG UND AUSBLICK

Die Autoren erstellen anhand der gewonnenen Erkenntnisse folgende Lösungsansätze:

1) Gezielte Objektförderung und mehr Subjektförderung im Mietwohnungsmarkt

Obwohl gemäss Experten eine gezielte Subjektförderung eigentlich zielorientierter wäre, geniesst dieses Instrument in der Schweiz nur eine geringe Akzeptanz (Masterthesis Bischof, J./Fetz, R./Giezendanner, T./Levy, J., 2020), da nur eine kleine Gruppe profitiert, während die Wohnkosten für den Rest der Bevölkerung steigen.

Die gezielte Objektförderung hingegen wird klar befürwortet. Hier ist der Ansatz über dauernde Förderungen, und nicht wie Deutschland über zeitlich begrenzte Förderung, zu wählen. Die Kriterien für die Objektförderung sollen im Rahmen von flankierenden Massnahmen einfach, klar und transparent definiert sein (beispielsweise klare Vorgabe der Anspruchsgruppen, bestehende preisgünstige Objekte erhalten, Förderung Partizipation privater Investoren am sozialen Wohnungsbau). So können Investoren und Bauherren von Beginn an eine zuverlässige Kalkulation erstellen, ohne grosse Unsicherheiten auf sich zu nehmen, was schlussendlich zu mehr Investitionen, einem höheren Angebot und somit tieferen Mietpreisen führt. Vergabekriterien sollen ebenfalls klar definiert sein und regelmässig mit möglichst geringem Aufwand überprüft werden. Werden die Kriterien nicht mehr erfüllt, hat der Mieter in einer nützlichen Frist eine neue Wohnung zu finden oder es erfolgt ein Mietaufschlag. Digitalisierte Tools könnten für eine einfache Überwachung der konformen Belegung helfen.

2) Anpassung System Referenzzinssatz

Seit der Einführung des Referenzzinssatzes ist der Wert ausschliesslich gesunken und hat dadurch einen Teil der Bestandesmieten reduziert, während die Anfangsmieten vor allem in den Ballungszentren weiter gestiegen sind. Dieses Missverhältnis (Schere) muss mit sinnvollen beidseitigen Massnahmen korrigiert werden. So soll es für Vermieter von Bestandesmieten wieder möglich sein, die Mieten nach oben zu korrigieren, wenn sie nachweisen können, dass die Miete innerhalb der letzten acht Jahre stetig gesunken ist. In diesem Falle wäre eine weitere Senkung ausgeschlossen oder gar eine Korrektur nach oben wieder möglich.

3) Angebotsausweitung als Lösungsansatz für den Nachfrageüberschuss in Zentrumszonen

Eine Entspannung des Nachfrageüberhangs kann nur mit einer Angebotsausweitung durch private Investoren herbeigeführt werden. Hierfür müssen die baurechtlichen Hürden wie Bauvorschriften, Verdichtungsthematik, Einsprachemöglichkeiten und Objektförderungs-massnahmen eindeutiger und einfacher definiert und wo möglich abgebaut werden. Zudem müssen der Verdichtung bzw. der Angebotsausweitung entgegenlaufender Bestimmungen (z.B. Lärmschutz) abgewogen werden können. Die Investitionsattraktivität könnte dadurch gesteigert werden.



AMMANN, W. / KOMENDANTOVA, N. /

MUNDT, A. (2007). Die Wohnbauförderung im Spannungsfeld wohnungspolitischer Effizienz. Wien, Österreich, 2007.

AVENIR-SUISSE (2020). Wer in Genf umzieht, verliert. Aufgerufen am 25.7.2020, von: <<https://www.avenir-suisse.ch/wer-in-genf-umzieht-verliert/>>.

BFS – BUNDESAMT FÜR STATISTIK (2020). Darstellung des Mietpreisindex und des Landesindex der Konsumentenpreise. Aufgerufen am 5.6.2020, von: <<https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/preise/mieten/index.html>>.

DEUTSCHE HANDWERKSZEITUNG (2020a). Mietpreisbremse einfach erklärt: Das gilt seit 2020. Aufgerufen am 25.3.2020, von: <<https://www.deutsche-handwerks-zeitung.de/uebersicht-zur-mietpreisbremse-was-sie-zum-thema-wissen-muessen/150/3093/365886>>.

DIW (2018). Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung e.V. Die Mietwohnungsmarktregulierung der letzten 100 Jahre im internationalen Vergleich. DIW Wochenbericht, Nr. 45/2018, Berlin, Deutschland.

HOHLOCH, G. (13.7.2020). Interview mit Emeritiertem Professor der Universität Freiburg, Deutschland zum Thema «Was sind mögliche Auswirkungen von regulatorischen Eingriffen auf den Schweizer Mietwohnungsmarkt – anhand von Erfahrungsbeispielen in anderen Ländern».

KIRCHNER, J. (2006). Wohnungsversorgung für unterstützende Haushalte. Deutsche Wohnungspolitik im europäischen Vergleich. Wiesbaden, Deutschland, 2006.

KUNNERT A. / BAUMGARTNER J. (2012). Instrumente und Wirkungen der österreichischen Wohnungspolitik. Wien, Österreich, 2012.

KUSCHEL, S. (2012). Integrationspolitik in Deutschland und Frankreich: Der politische Umgang mit Migranten im Vergleich, Passau, Deutschland, 2012.

MASTERTHESIS BISCHOF, J. / FETZ, R. /

GIEZENDANNER, T. / LEVY, J. (2020). Kategorisierung der Wohnmarktregulierung. Zürich, Schweiz, 2020.

NZZ (2015a). Widerstand gegen Sozialbauten. Aufgerufen am 4.4.2020, von: <<https://www.nzz.ch/international/europa/angst-vor-sozialbauten-1.18637295>>.

NZZ (2015b). Schwedens Wohnungsmarkt im Teufelskreis. Aufgerufen am 15.8.2020, von: <<https://www.nzz.ch/wirtschaft/wirtschaftspolitik/schwedens-wohnungsmarkt-im-teufelskreis-1.18665595>>.

NZZ (2019a). Auch Paris deckelt seine Mieten wieder. Aufgerufen am 5.4.2020, von: <<https://www.nzz.ch/wirtschaft/auch-paris-deckelt-seine-mieten-ld.1492886#back-register>>.

NZZ (2019b). Schweden rückt der Wohnungsnot zu Leibe, aber nur mit Symptombekämpfung. Aufgerufen am 5.4.2020, von: <<https://www.nzz.ch/wirtschaft/schweden-rueckt-wohnungsnot-zu-leibe-bekaempft-aber-nur-symptome-ld.1477170#back-order>>.

POGGIO, T. (2000). Einige Aspekte der Wohnsituation in Italien. Aufgerufen am 6.7.2020, von: <http://habitants.de/archiv/cities_for_all/housing_righths/italy.htm>.

ROHRBACH, H. (2014). Die Entwicklung des schweizerischen Mietrechts von 1911 bis zur Gegenwart. Bern, Bundesamt für Wohnungswesen BWO, 2014.

STREIMELWEGER, A. (2016). Wohnungsbau und Stadterneuerung in Mailand – Wohnungspolitik in Italien. Wien, Österreich, 2016.

Die Autoren**JONAS BISCHOF (o.l.)**

Bachelor of Advanced Studies in Science der Fachhochschule Nordwestschweiz. Über 20 Jahre Berufserfahrung bei UBS, derzeit in Risk Control Large Swiss Corporates mit Fokus im Bau- / Immobilienbereich.

THOMAS GIEZENDANNER (u.l.)

Betriebsökonom FH / MAS in Real Estate Management, Leiter der ZKB Winterthur. Über 20 Jahre Erfahrung im Retailbanking, div. Projektmitwirkung im Bereich Immobilienfinanzierung. ww

REMO FETZ (o.r.)

Eidg. Dipl. Immobilientreuhänder / MAS in Real Estate Management. 24 Jahre im Immobilien- und Baugewerbe. CEO/Mitinhhaber bei Montana AG Liegenschaften Chur. Vizepräsident SVIT GR und Vorstand HEV Chur.

JULIUS LEVY (u.r.)

M.Sc. Business Administration Universität Bern / MAS in Real Estate Management. 15 Jahre Erfahrung mit Diplomaten. War bis zum erfolgreichen Verkauf der Levy Embassy Services GmbH im März 2021 deren Inhaber und CEO.



Auswirkungen der Reduktion von Parkplätzen in der Stadt Zürich auf den Detailhandel

Von Sarah De Matos, Janine Grünig, Pascal Messmer und Raphael Tynowski

Die Meinungen zur Relevanz der Parkplätze in der Stadt Zürich für den Detailhandel sind gespalten. Anhand der Analyse der Parkplatzsituation, der Einflussfaktoren auf den stationären Detailhandel sowie des Mobilitätsverhaltens der Kunden wurden Gebiete ermittelt, in welchen ein Abbau von Parkplätzen für den Detailhandel gravierender wäre als in anderen Gebieten.

EINLEITUNG

Im Rahmen der Revision des kommunalen Siedlungs- und Verkehrsrichtplans sollen in der Stadt Zürich bis zu zehn Prozent (respektive 770 Parkplätze) aller ober- und unterirdischen innerstädtischen Parkplätze ersatzlos aufgehoben werden (City Vereinigung Zürich, 2020). Die Meinungen bezüglich möglicher Auswirkungen dieser Reduktion von Parkplätzen auf den Detailhandel gehen auseinander. Der Detailhandel in der City von Zürich ist der Meinung, die Parkplätze für ihre Kunden seien sehr wichtig. Die Stadtregierung priorisiert jedoch den Abbau der Parkplätze, um die Aufenthaltsqualität in der Innenstadt zu steigern. Ziel der Masterarbeit (De Matos/Grünig/Messmer/Tynowski, 2020), die diesem Artikel zugrunde liegt, ist es, mit wissenschaftlichen Methoden diese Fragestellung zu untersuchen und dadurch fundierte Entscheidungsgrundlagen zu liefern.

Für eine Analyse gilt es, verschiedenste Gesichtspunkte zu berücksichtigen. Zu diesen gehören die allgemeine Parkplatzsituation in der Stadt Zürich, unterschiedliche Detailhandelssegmente (bspw. Bekleidung, Elektronik) sowie das Mobilitätsverhalten im Kontext mit dem Einkauf. Dafür wurden folgende Hypothesen formuliert:

- *H1: Wechselwirkung der Parkplatzsituation und der Segmentstruktur*
Der Abbau von Parkplätzen beeinflusst die Segmentstruktur eines Gebiets.
- *H1.1: Einflussfaktoren auf den stationären Detailhandel sowie stationäre Auswahlkriterien*
Die Bedeutung einzelner stationärer Auswahlkriterien (Testen und Fühlen, Beratung und Service, unmittelbare Verfügbarkeit, Einkaufserlebnis) ist zwischen den Detailhandelssegmenten sehr unterschiedlich.
- *H2: Relevanz des privaten motorisierten Strassenverkehrs für den Detailhandelsumsatz*
Kunden, welche mit ihrem eigenen Auto einkaufen gehen, sind massgebend für den Detailhandelsumsatz.
- *H2.1: Modal Split respektive anteilmässige Verkehrsmittelwahl für Einkäufe*
Der Anteil der Kunden, die ihr eigenes Auto für Einkäufe in der Zürcher Innenstadt wählen, liegt bei weniger als 50 Prozent.
- *H2.2: Massgeblichkeit des Gütertransports bei der Verkehrsmittelwahl*
Der Transport der eingekauften Güter nach Hause ist der Hauptgrund für den Einkauf mit dem eigenen Auto.
- *H2.3: Wichtigkeit des Strassenparkplatzes für Detailhändler im oberen Preissegment*
Die Parkmöglichkeiten an der Strasse sind für Kunden des gehobenen Detailhandelssegments von grösserer Bedeutung.

Die gesamtheitliche Betrachtung dieser Themen ermöglicht eine Aussage zur Forschungsfrage, *inwiefern die Reduktion von Parkplätzen in der Stadt Zürich negative oder positive Auswirkungen auf den Detailhandelsumsatz hat.*

Parkplatzsituation

Die einzelnen Teilgebiete der Zürcher Innenstadt unterscheiden sich massgeblich bezogen auf deren Parkplatzsituation. Während einige der Gebiete über Parkhäuser verfügen, ist dies bei anderen nicht der Fall. Auch die Anzahl der oberirdischen Parkplätze in den Teilgebieten reicht von 7 bis 318 (Tiefbauamt der Stadt Zürich, 2020). Eine Studie des Tiefbauamts der Stadt Zürich (2011, 72) zeigte auch bezogen auf den Belegungsgrad der einzelnen Parkmöglichkeiten kein einheitliches Bild. Dieser Wert fiel bei oberirdischen Parkplätzen respektive Strassenparkplätzen im Vergleich zu Parkhäusern bedeutend höher aus. Im Rahmen derselben Studie wurden im Jahr 2010 über 4000 Befragungen von Nutzern

unter- und oberirdischer Parkplätze gemacht, bei welchen unter anderem auch die Ausgaben im Detailhandel in Erfahrung gebracht wurden. Der höchste durchschnittliche Detailhandels-Jahresumsatz pro Parkplatz wurde im Teilgebiet der oberen Bahnhofstrasse in Zürich ermittelt (Tabelle 1, unten). Diese Erkenntnisse bezogen auf die Parkplatzsituation bestätigen, dass die Relevanz eines einzelnen Parkplatzes für den Detailhandelsumsatz als sehr unterschiedlich eingestuft werden muss, je nachdem, in welchem Gebiet er liegt und ob er oberirdisch oder in einem Parkhaus ist.

Stationärer Detailhandel

Um die Auswirkungen einer Reduktion von Parkplätzen auf den Detailhandel untersuchen zu können, bedurfte es der Analyse der Einflussfaktoren auf den stationären Detailhandel. Dabei stellte sich die Frage, weshalb der Einkauf in den einzelnen Segmenten mit einem Besuch vor Ort und nicht online getätigt wird. Als Grund da-

für werden die sogenannten stationären Auswahlkriterien genannt; das Bedürfnis des Testens und Fühlens, der Nutzen der Beratung und des Services, der Wunsch der unmittelbaren Verfügbarkeit sowie das Einkaufserlebnis vor Ort (De Matos/Grünig/Messmer/Tynowski, 2020, 31). Die Bedeutung dieser Faktoren unterscheidet sich massgeblich zwischen den einzelnen Detailhandelssegmenten, weshalb die *Sub-Hypothese H1.1* bestätigt werden konnte: In den Segmenten Food, Wohnungseinrichtung, Küche und Haushalt, Do-It-Yourself und Freizeit sind die stationären Auswahlkriterien besonders wichtig (De Matos/Grünig/Messmer/Tynowski, 2020, 31). Es kann demzufolge davon ausgegangen werden, dass die Substituierung des Einkaufs vor Ort durch das Internet in diesen Segmenten als weniger wahrscheinlich eingestuft werden muss.

Diese Erkenntnis konnte anhand des Vergleichs mit der effektiven Entwicklung der Segmentstruktur (Stadt Zürich, 2017) in der Zürcher Innenstadt nicht vollum-

Statistische Zone	STRASSENPAKPLÄTZE	Tag	Ø Belegung in Prozent	Ø Detailhandels-Jahresumsatz pro Parkplatz in CHF
1102	Zähringerplatz	Do	92	185 403.00
		Sa	94	
1202	Hirschengraben	Do	85	163 908.00
		Sa	94	
1301	Uraniastrasse	Do	98	262 080.00
		Sa	99	
1301	Werdmühlestrasse	Do	98	285 724.00
		Sa	99	
1303	Stadthausquai	Do	90	426 783.00
		Sa	99	
1303	Poststrasse / Fraumünsterstrasse	Do	90	682 622.00
		Sa	99	
1402	Nüscherstrasse	Do	96	390 933.00
		Sa	99	
Ø	Strassenparkplätze	Do	91	328 477.00
		Sa	97	
Statistische Zone	PARKHAUS	Tag	Ø Belegung in Prozent	Ø Detailhandels-Jahresumsatz pro Parkplatz in CHF
1203	Hohe Promenade	Do	74	96 137.00
		Sa	75	
1301	Urania	Do	89	203 542.00
		Sa	89	
1402	Gessnerallee	Do	59	126 858.00
		Sa	65	
1402	Jelmoli	Do	90	374 500.00
		Sa	74	
Ø	Parkhaus	Do	62	166 268.00
		Sa	61	

TABELLE 1: Belegung und Umsatz pro Strassenparkplatz und Abstellplatz im Parkhaus. Quelle: in Anlehnung an Tiefbauamt der Stadt Zürich (2011, 72).



fänglich bestätigt werden. Die Anzahl der Detailhändler im Food-Segment hat zwischen 2011 und 2017 um elf Prozent abgenommen. Obwohl der stationäre Detailhandel in diesem Bereich auch in Zukunft von grosser Bedeutung sein wird, werden die Vorteile des Online-Einkaufs (Zeitersparnis und Bequemlichkeit) für einzelne Kundensegmente wichtiger als die stationären Auswahlkriterien. Während die Zahl der Food-Detailhändler in Bahnhofsnähe angestiegen ist, zeigt sich ein umgekehrtes Bild an anderen Lagen. Bei den Detailhändlern im Bereich Bekleidung wurde das Gleiche festgestellt. Nichtsdestotrotz liegt der Rückgang der Detailhändler zwischen 2011 und 2017 mit 14 Prozent in einem geringeren Ausmass, als es zu erwarten gewesen wäre (De Matos/Grünig/Messmer/Tynowski, 2020, 33). Eine Begründung in diesem Zusammenhang ist die Tatsache, dass es sich analog weiterer Metropolen und Grossstädte auch in Zürich um ein Leitsegment (am häufigsten vertretenes Segment) handelt (De Matos/Grünig/Messmer/Tynowski, 2020, 24). Auch die abnehmende Entwicklung des Detailhandels in der City von Zürich im Bereich der Unterhaltungs- und Büroelektronik bestätigt den Vormarsch des Onlinehandels. Der Onlineanteil am Gesamtmarkt der Unterhaltungs- und Büroelektronik in der Schweiz steigerte sich 2017 mit 30 Prozent auf bereits 36 Prozent im Jahr 2019 (GfK, 2020, 14). Im Gegensatz dazu hat im Segment der persönlichen Ausstattung (Schmuck, Uhren, Lederwaren usw.) die Anzahl Detailhändler um 14 Prozent zugenommen. Das Wachstum ist auf das höhere Preissegment zurückzuführen, in welchem der Kunde das mit dem Kauf einhergehende gehobene Einkaufserlebnis explizit sucht. Entgegen den Erwartungen haben auch die Anzahl Detailhändler in den Segmenten Wohnungseinrichtung, Küche und Haushalt sowie Do-It-Yourself und Freizeit abgenommen. Der höhere Flächenbedarf, die Erreichbarkeit mit dem Auto sowie der Transport sind Gründe, weshalb sich in der Zürcher Innenstadt dieses Bild zeigte (De Matos/Grünig/Messmer/Tynowski, 2020, 34).

Mobilitätsverhalten

Erste Erkenntnisse über die Gründe, weshalb Einkäufe vor Ort getätigt werden, wurden oben beschrieben. Es soll nun weiter untersucht werden, welche Verkehrsmittel Kunden nutzen, um zu ihrem Detailhändler in der City zu gelangen. Der sogenannte Modal Split macht eine Aussage zur Verteilung der Verkehrsmittelnutzung in Prozent zum Gesamtverkehr. Er zeigt im schweizerweiten Vergleich ein anderes Bild als in der Stadt Zürich: Der Anteil des privaten motorisierten Strassenverkehrs,

bei welchem es sich zu 95 Prozent um Autos handelt, liegt in der Schweiz bei 75 Prozent (BFS, 2018) und in der Stadt Zürich nur bei 25 Prozent (Stadt Zürich, 2019). Demzufolge sind die Anteile des Langsamverkehrs und des öffentlichen Personenverkehrs in Zürich im Vergleich bedeutend höher, was für den Detailhandel und die Passantenfrequenz eine wichtige Erkenntnis ist. Die Passantenfrequenz inkludiert die Personenbewegungen unabhängig von deren Zielort oder Grund, an einem bestimmten Ort zu sein. Die Passantenfrequenz berücksichtigt somit nicht nur die Bewegungen von potenziellen Kunden, sondern von Personen, die in einer Zone arbeiten, einkaufen oder wohnen (Küng, 2020).

Welches Verkehrsmittel für die Bewältigung von Einkaufswegen gewählt wird, hängt massgeblich mit weiteren Aspekten wie der Erschliessung des öffentlichen Verkehrs, der Verkehrssituation, der Verfügbarkeit und Kosten von Parkplätzen, aber auch dem einzukaufenden Gut und dessen Transport und Wertigkeit zusammen (BFS & ARE, 2015, 29). Es wurden demzufolge die drei Sub-Hypothesen bezüglich des Modal Splits für Einkäufe, der Verkehrsmittelwahl für den Gütertransport und der Relevanz des Strassenparkplatzes für Detailhändler im oberen Preissegment aufgestellt und untersucht. Der Anteil der Kunden, die das Auto für Einkäufe in der Zürcher Innenstadt wählen, liegt bei weniger als 50 Prozent (De Matos/Grünig/Messmer/Tynowski, 2020, 46), weshalb die *Sub-Hypothese H2.1* bestätigt werden konnte. Jedoch wurde nachgewiesen, dass Kunden, die mit dem Auto einkaufen, mehr Geld beim Einkauf ausgeben als die, die andere Verkehrsmittel benutzen (De Matos/Grünig/Messmer/Tynowski, 2020, 45). Die *Sub-Hypothese H2.2*, welche besagt, dass der Transport der eingekauften Güter der Hauptgrund für die Wahl des Autos als Verkehrsmittel für den Einkauf in der Innenstadt ist, wurde widerlegt (De Matos/Grünig/Messmer/Tynowski, 2020, 47). Nicht der effektive Gütertransport, sondern vielmehr der Komfort und die Bequemlichkeit, um selbst in den Laden zu gelangen, sind Gründe für die Wahl des Autos. Beim Einkauf in den Segmenten Bekleidung und Schuhe, persönliche Ausstattung sowie Unterhaltungs- und Büroelektronik werden pro Geldausgabevorgang höhere Summen ausgegeben. Dies kann auf grössere Mengen pro Einkauf, aber auch auf die Wertigkeit der Produkte zurückgeführt werden (Tiefbauamt der Stadt Zürich, 2011, 54). Im Vergleich zum tieferen Preissegment im Detailhandel hat der Strassenparkplatz im oberen Segment eine grössere Bedeutung (De Matos/Grünig/Messmer/Tynowski, 2020, 47/48), womit die *Sub-Hypothese H2.3* bestätigt werden konnte.

Die Tatsache, dass der geringere Anteil der Kunden, die mit dem Auto einkaufen, dafür deutlich mehr ausgibt, führt dazu, dass die *Haupthypothese H2* bestätigt werden kann: Die Kunden, die in der City mit dem Auto einkaufen, sind für den gesamten Detailhandelsumsatz in der City wesentlich.

Ebenfalls konnte aufgrund der gewonnenen Erkenntnisse die *Haupthypothese H1* bestätigt werden: Ein Abbau von Parkplätzen beeinflusst die Segmentstruktur eines Teilgebiets in der Stadt Zürich. Fallen Kundenparkplätze bei Läden im gehobenen Preissegment weg, werden diese Läden an diesem Standort verschwinden. Demzufolge besteht eine Wechselwirkung zwischen der Parkplatzsituation und der Segmentstruktur des Detailhandels.

GEBIETSANALYSE DER ZÜRCHER INNENSTADT

Basierend auf den Analysen konnten verschiedene Faktoren ermittelt werden, welche für die Beantwortung der Frage zu den Auswirkungen einer Reduktion von Parkplätzen in der Stadt Zürich von Relevanz sind. Zusammengefasst handelt es sich um die folgenden Faktoren:

- Parkplatzsituation: Anzahl Aussenparkplätze, Anzahl Parkplätze in Parkhäusern sowie der Umsatz pro Parkplatz
- Segmentstruktur: Anzahl Detailhändler, Gewicht der relevanten Segmente wie Bekleidung und Schuhe, persönliche Ausstattung (z.B. Schmuck) und Büro- und Unterhaltungselektronik
- Passantenfrequenz

Aufgrund der Auswertung dieser Faktoren konnten fünf kritische Teilgebiete der Innenstadt von Zürich ermittelt werden, bei denen eine Reduktion von Parkplätzen einen deutlich negativen Einfluss auf die Detailhandelsumsätze hätte. Es handelt sich dabei um die sogenannten statistischen Zonen 1101, 1102, 1302, 1303 und 1403 (Abbildung 1, unten).

In der statistischen Zone 1403 befinden sich lediglich 6 bis 10 Detailhändler, weshalb diese nicht weiter untersucht wurde. Die statistischen Zonen 1101 und 1102 wurden bereits im Jahre 2009 mit der Studie «Aufwertung Limmatquai» detaillierter untersucht. Im Vorfeld zu dieser Arbeit wurde zudem die Studie «Einflussfaktoren, insbesondere der Abbau von Parkplätzen, auf die

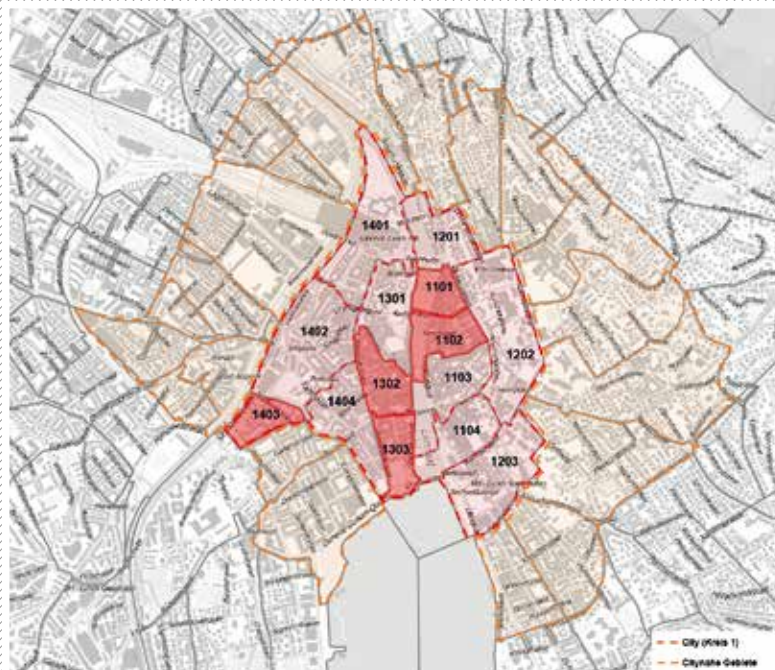


ABBILDUNG 1: Statistische Zonen «City (Kreis 1)» und kritische Teilgebiete. Quelle: Eigene Darstellung.



Standortattraktivität für Unternehmen am Münsterhof in Zürich» durch Prof. Dr. Dürsteler erstellt (Dürsteler, 2020), welche die statistische Zone 1302 betrifft. Es liegt ebenfalls die Studie «Rennweg mit und ohne Parkplatz» von 2007 vor, welche die statistische Zone 1301 betrifft. Obwohl diese Zone in dieser Studie nicht als kritisches Gebiet ermittelt wurde, kann davon ausgegangen werden, dass auch dort die Detailhandelsumsätze deutlich negativ auf einen Parkplatzabbau reagieren würden. Die wichtigsten Erkenntnisse dieser bereits vorliegenden Studien wurden durch Befragungen von Detailhändlern der statistischen Zone 1303 in dieser Studie untermauert.

FAZIT

Unabhängig vom Detailhandelssegment geht klar hervor, dass die stationären Auswahlkriterien im oberen Preissegment sehr relevant sind. Erworben werden Güter mit einer langen Lebensdauer und einer entsprechenden Wertigkeit. Produkte sollen angefasst und probiert werden können. Individuelle Anpassungen auf Kundenwunsch sowie ein exklusiver Kundenservice werden erwartet. Die persönliche Beratung und Beziehung haben einen hohen Stellenwert, was auch anhand des hohen Anteils an Stammkunden bestätigt werden kann. Die Gefahr des Onlinehandels wird von den befragten Detailhändlern als gering eingestuft. Für diese Geschäfte sind Kundenparkplätze deshalb wichtig, da sie von der exklusiven Kundschaft erwartet werden und die Kundschaft zu gleichwertigen Läden mit Parkplatzmöglichkeiten abwandern würden.

Während der Faktor Erlebnis in der Vergangenheit mehr im oberen Preissegment anzutreffen war, ist ein vergleichbarer Trend auch in den tieferen Preissegmenten zu erkennen (De Matos/Grünig/Messmer/Tynowski, 2020, 85).

Die vorliegenden Zahlen und Studien zeigen bezogen auf diese Wechselwirkung der Parkplatzsituation und der Segmentstruktur kein einheitliches Bild, was zeigt, dass die Entwicklung der Segmentstruktur noch von weiteren Faktoren abhängig ist. Eine gute Durchmischung respektive eine vielfältige Segment- aber auch Branchenstruktur wird als erfolgsrelevanter Punkt genannt. Die Entwicklung in diesem Zusammenhang geht jedoch auch noch in eine andere Richtung. Der Anteil der Gastronomiebetriebe nimmt stetig zu, was wiederum einen Effekt auf die Passantenfrequenz hat. Dieser Faktor hat im oberen Preissegment im Vergleich jedoch eine geringere Relevanz.

Der Gütertransport ist heutzutage nicht mehr der ausschlaggebende Grund für die Wahl des Autos als Verkehrsmittel in der Zürcher Innenstadt. Heimlieferungsmöglichkeit und neuartige Modelle sind der Grund dafür. Viel stärker müssen die Faktoren rund um den Komfort und die Bequemlichkeit, den Laden zu erreichen, gewichtet werden. Auch aus den Befragungen der Detailhändler des oberen Preissegments gingen als Hauptgründe für den Einkauf in der City der Komfort und die Bequemlichkeit durch den Einkauf mit dem eigenen Auto hervor. Der Transport der Einkäufe nach Hause kann einen Faktor darstellen, ist jedoch, wie oben beschrieben, auch im gehobenen Segment weniger wichtig.

Im Allgemeinen wählen weniger als die Hälfte der Kunden das Auto als Verkehrsmittel. Im oberen Preissegment zeigt sich jedoch ein anderes Bild. Dort liegt der Wert über 50 Prozent (De Matos/Grünig/Messmer/Tynowski, 2020, 87).

Die mit dem Auto anreisenden Kunden tragen im Verhältnis zu den übrigen Personen einen höheren Anteil zum Umsatz bei. Dieses Bild kann auch anhand der Befragungen der Detailhändler im oberen Preissegment bestätigt werden. Die rund 50 Prozent, welche mit dem Auto anreisen, machen einen Anteil von 70 bis 80 Prozent des Umsatzes aus (De Matos/Grünig/Messmer/Tynowski, 2020, 88). Ein Parkplatzabbau kann zu einem gewissen Teil durch ein Parkhaus kompensiert werden, jedoch muss sich dieses in unmittelbarer Nähe befinden. Diese Aussagen konnten auch ex post belegt werden: Das Wegbleiben von wohlhabenden Kunden konnte in der Vergangenheit nach erfolgtem Parkplatzabbau nachgewiesen werden.

Obwohl die Zukunftsaussichten der befragten Detailhändler in dem exklusiven Segment, unter gleichbleibenden Umständen, als sehr gut eingestuft werden, wird ein Parkplatzabbau als dramatisch und Existenz bedrohend beurteilt.

HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN

Die Segmente Bekleidung und Schuhe, persönliche Ausstattung sowie Unterhaltungs- und Büroelektronik in der City von Zürich sind bei einem Parkplatzabbau gefährdet. Unabhängig von der Parkplatzsituation zeigt der Vergleich der Jahre 2011 und 2017, dass die Anteile der gefährdeten Detailhandelssegmente in den untersuchten Gebieten in den letzten Jahren eher zu- als abgenommen haben. Dem anhaltenden Trend zum Onlinehandel müssen die stationären Detailhändler

ler zwingend Rechnung tragen, indem sie den stationären Auswahlkriterien, wie das Bedürfnis des Testens und Fühlens, die Beratung und der Service sowie das Einkaufserlebnis, noch mehr Beachtung schenken.

Im oberen Preissegment sind Parkplätze in Ladennähe aufgrund des gewünschten und geforderten Service sowie der Exklusivität und Individualisierung noch von grösserer Relevanz, was im Umkehrschluss bedeutet: Können die Ansprüche der Kunden nach Komfort und Bequemlichkeit aufgrund eines Parkplatzabbaus in unmittelbarer Nähe des Geschäfts nicht mehr entsprochen werden, würden Kunden nicht in den Onlinehandel abwandern, sondern zu anderen Detailhändlern, welche Parkplätze in unmittelbarer Nähe des Ladens bieten können.

Aus der Untersuchung geht hervor, dass keine Parkplätze in den Zonen 1101, 1102, 1302, 1303 und 1403 abgebaut werden sollten. Falls Parkplätze in der Stadt abgebaut werden sollen, wäre das für den Detailhandel in den Zonen 1201, 1202, 1203 wahrscheinlich am wenigsten schädlich.

Der neu gewonnene Raum aufgrund des Parkplatzabbaus muss optimal genutzt werden. Es muss dabei besonderer Wert auf die Aussenraumgestaltung gelegt werden, welche die Passanten anzieht und zum Verweilen einlädt. Ein eher schlechtes Beispiel ist der nach der Auflösung von zahlreichen Parkplätzen nun praktisch menschenleere Münsterplatz in Zürich, der weder im Sommer noch im Winter Kunden oder Touristen anzieht oder zum Verweilen einlädt und von dem nun schon einige gehobene Geschäfte weggezogen sind, da ihre «Kundenparkplätze» vor dem Geschäft verschwunden sind (Dürsteler, 2020, 8).



BUNDESAMT FÜR STATISTIK (BFS) (2018). Leistungen im Personenverkehr. Abgerufen 25.4.2020, von <<https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/mobilitaet-verkehr/personenverkehr/leistungen.html>>.

BUNDESAMT FÜR STATISTIK (BFS), UND BUNDESAMT FÜR RAUMENTWICKLUNG (ARE) (2015). Verkehrsverhalten der Bevölkerung. Ergebnisse des Mikrozensus Mobilität und Verkehr. Abgerufen 20.5.2020, von <<https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/kataloge-datenbanken/publikationen.assetdetail.1840477.html>>.

CITY VEREINIGUNG ZÜRICH (2020). Assignment CAS3: «Investments in Spezialimmobilien»: Auswirkungen der Reduktion von Parkplätzen in der Stadt Zürich auf das Retailgeschäft und die Immobilien. Zürich, Schweiz.

DE MATOS, S. / GRÜNING, J. / MESSMER, P. / TYNOWSKI, R. (2020). Auswirkungen der Reduktion von Parkplätzen in der Stadt Zürich auf den Detailhandel. HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich.

DÜRSTELER, U. (2020). Einflussfaktoren, insbesondere der Abbau von Parkplätzen, auf die Standortattraktivität für Unternehmen am Müns-terhof in Zürich. Zürich, Schweiz.

GROWTH FORM KNOWLEDGE (GFK) (2020). Fokusbefragung VSV-Mitglieder. Abgerufen 5.5.2020, von <<https://www.vsv-versandhandel.ch/wp-content/uploads/2020/03/Online-und-Versandhandelsmarkt-Schweiz-2019-für-Medien.pdf>>.

KÜNG, U. (2020, Mai 5). Interview mit dem Detailhandels-Spezialisten von Partner Real Estate AG zum Thema Detailhandel im Allgemeinen sowie der Abhängigkeit von Parkplätzen.

METROPOLITAN KONFERENZ ZÜRICH (2019). Strukturwandel im Detailhandel: Handlungsempfehlungen für den Metropolitanraum Zürich. Abgerufen 13.3.2020, von <https://www.metropolitanraum-zuerich.ch/files/Metro/user_upload/Dokumente/ThemaWirtschaft/Abschluss%20Strukturwandel%20Detailhandel/MKZ_Strukturwandel%20im%20Detailhandel_Broschüre_online_20190424.pdf>.

NITT-DRIESSELMANN, D. (2018). Standortfaktoren und Einzelhandelsumsätze in kleinen und großen Mittelstädten sowie kleineren Großstädten. Hamburgisches WeltWirtschaftsinstitut.

NITT-DRIESSELMANN, D. (2013). Einzelhandel im Wandel. Hamburgisches WeltWirtschaftsinstitut.

STADT ZÜRICH (2019). Stadtverkehr 2025 – Bericht 2018. Abgerufen 29.3.2020, von <https://www.stadt-zuerich.ch/ted/de/index/taz/publikationen_u_broschueren/stadtverkehr_2025_bericht_2018.html>.

STADT ZÜRICH (2017). Handel im Wandel: Szenarien für den Detailhandel und die Auswirkungen auf die Stadt Zürich. Abgerufen 13.3.2020, von <<https://www.stadt-zuerich.ch/prd/de/index/stadtentwicklung/stadt-der-zukunft/handel-im-wandel/Szenarien.html>>.

STADT ZÜRICH (2017). Online Handel: Herausforderung für den stationären Handel und die Stadtentwicklung. Abgerufen 25.4.2020, von <https://www.stadt-zuerich.ch/prd/de/index/stadtentwicklung/stadt-der-zukunft/handel-im-wandel/online_stationaer.html>.

STADT ZÜRICH (2009). Aufwertung Limmatquai: Befragung von Passanten und Geschäftsführern. Abgerufen 29.3.2020, von <https://www.stadt-zuerich.ch/ted/de/index/taz/publikationen_u_broschueren/aufwertung_limmatquai.html>.

SWISS RETAIL FEDERATION (2020). Zahlen und Fakten zum Detailhandel. Abgerufen 13.3.2020, von <<https://www.swiss-retail.ch/portfolio-item/zahlen-und-fakten-zum-detailhandel/>>.

TIEFBAUAMT DER STADT ZÜRICH (2020). Historischer Parkplatzkompromiss: Bilanz per Ende 2019. Abgerufen 13.3.2020, von <<https://www.stadt-zuerich.ch/ted/de/index/taz/verkehr/parkierung.html>>.

TIEFBAUAMT DER STADT ZÜRICH (2011). Wirtschaftliche Bedeutung von Parkplätzen in der Stadt Zürich. Abgerufen 13.3.2020, von <<https://docplayer.org/38568804-Wirtschaftliche-bedeutung-von-parkplaetzen-in-der-stadt-zuerich-medienkonferenz-vom-13-mai-2011.html>>.

TIEFBAU- UND ENTSORGUNGSDEPARTEMENT (2009). Der Historische Kompromiss von 1996: Erläuterungen zu Entstehung und Umsetzung. Abgerufen 13.3.2020, von <https://www.stadt-zuerich.ch/ted/de/index/taz/publikationen_u_broschueren/der-historische-kompromiss-von-1996.html>.

TIEFBAU- UND ENTSORGUNGSDEPARTEMENT (2007). Rennweg mit und ohne Parkplätze: Erhebungen und Befragungen. Abgerufen 13.3.2020, von <https://www.stadt-zuerich.ch/content/dam/stzh/prd/Deutsch/Stadtentwicklung/Publicationen_und_Broschueren/Stadt_und_Quartierentwicklung/Quartierentwicklung/Bericht20Rennweg_270907.pdf>.

URBAS, A. (2019). Konsumverhalten und Modal Split. Abgerufen 24.5.2020, von <https://www.fvv.tuwien.ac.at/fileadmin/mediapool-verkehrsplanung/Diverse/Lehre/Studentenarbeiten/Bachelorarbeiten/2019_Urbas.pdf>.

WYMANN, O. (2019). «Zukunft von Retail»: Die neue Kundschaft des Schweizer Detailhandels. Abgerufen 13.3.2020, von <https://www.swiss-retail.ch/wp-content/uploads/2019/05/201905-Retail-Revolution_final-kurz.pdf>.

Die Autoren



SARAH DE MATOS-ACHERMANN (o.l.)
CFO De Matos Facility Services. Langjährige Erfahrung in der Implementierung von Immobilienprojekten.

PASCAL MESSMER (u.l.)
Asset Manager, AXA Investment Managers. Mehrjährige Fach- und Führungsverantwortung in der Bewirtschaftung sowie im Asset Management.

JANINE GRÜNIG (o.r.)
Hypothekar- /Immobilienexpertin, VZ VermögensZentrum. Mehrjährige Fach- und Führungserfahrung im Bereich der Immobilienfinanzierung.

RAPHAEL TYNOWSKI (u.r.)
Portfoliomanager, ETH Zürich. Mehrjährige Fach- und Führungserfahrung im Bereich Corporate Real Estate Management.



Determinanten des Wohnungsbaus und deren Einfluss auf Wohnungspreise in qualitätsbezogenen Teilmärkten¹

Von Alexander Ewertz, Roland Füss und Alois Weigand

Der Effekt von Determinanten des Wohnungsbaus auf Wohnungspreise in qualitätsbezogenen Teilmärkten ist weitgehend unbekannt. Die vorliegende Studie zeigt, dass hochwertige Wohneinheiten der Dynamik von Luxusgütern folgen, weshalb sich stärkere Preissteigerungen trotz höherer Angebotselastizitäten ergeben. Nur in diesem Qualitätssegment lässt sich zudem die abnehmende Erschwinglichkeit nicht durch Angebotsdeterminanten erklären.

1. EINLEITUNG

Allgemein gilt, dass eine zunehmende Nachfrage nicht zu steigenden Preisen führt, wenn das Angebot perfekt elastisch ist. Der durchschnittliche Anstieg der Immobilienpreise um 94% im Kanton Zürich zwischen Januar 2000 und Dezember 2017 mit hoher regionaler Variation verdeutlicht das Fehlen einer perfekten Elastizität am Schweizer Immobilienmarkt. In der Theorie lassen sich solche regionalen Unterschiede in den Preisänderungen durch räumlich unterschiedliche Angebotselastizitäten erklären (Saiz, 2010; Büchler/Schöni, /v. Ehrlich, 2019; Glaeser/Gyourko/Saks, 2006; Ihlanfeldt und Mayock, 2014). Dieser Angebotseffekt variiert über die verschiedenen Qualitätsklassen hinweg. Kenntnisse über diese qualitätsbezogenen Dynamiken ermöglichen es politischen Entscheidungsträgern, die Erschwinglichkeit von Wohnen für bestimmte soziale Schichten besser zu steuern (Molloy, 2020).

Die Rolle des Wohnungsangebots bei der Preisbestimmung wurde in den letzten zwei Jahrzehnten zunehmend erforscht (Gyourko, 2009; Gyourko/Saiz, 2006). Wissenschaftliche Studien untersuchen insbesondere den Erklärungsgehalt lokaler Wohnangebotselastizitäten für die regionale Heterogenität von Preisänderungen und folglich die Erschwinglichkeit von Wohnen (Glaeser et al., 2006; Ihlanfeldt/Mayock, 2014; Davidoff, 2013; Mayer/Somerville, 2000; Jackson, 2018). Darauf aufbauend nutzen weitere Studien die Determinanten des Wohnungsbaus zur Bestimmung von Unterschieden im Wohnungsangebot über die Zeit (Oikarinen/Peltola/Valtonen, 2015; Paciorek, 2013; Hilber/Robert-Nicoud, 2013). In diesem Forschungsbereich ist der Einfluss des Angebots auf Preisänderungen in unterschiedlichen Qualitätsklassen bislang nahezu unbekannt.

Basierend auf einem Datensatz von 36 743 Immobilientransaktionen im Kanton Zürich widmet sich diese Studie zwei Forschungsfragen. Zum einen wird untersucht, wie Wohnungspreise in verschiedenen Qualitätsklassen auf eine Angebotsveränderung reagieren. Zum anderen wird analysiert, wie sich die Determinanten des Wohnungsbaus in qualitätsbezogenen Teilmärkten auf Wohnungspreise auswirken.

Die Ergebnisse des Einflusses des Wohnungsangebots auf die Wohnungspreise stimmen für Wohnungen mittlerer und niedriger Qualität mit vorangegangenen Studien überein. Demgegenüber deuten die Schätzungen für hochwertige Wohnungen auf stärkere Preissteigerungen in Gebieten mit grösserem Angebot und somit höherer Angebotselastizität hin. Hochwertige Wohneinheiten folgen demnach der Dynamik von Luxusgütern, wobei sich die Nachfrage auf bestimmte Gebiete konzentriert. Die Schätzergebnisse zum Einfluss der Bauproduktivität, der Grundstückspreise und der Regulierung auf die Preisänderungen ergeben dagegen für die unterschiedlichen Qualitätssegmente ein uneinheitliches Bild. Für Wohnungen des mittleren und niedrigeren Qualitätssegments korrelieren die Angebotsdeterminanten signifikant mit den Preisänderungen, während für hochwertige Wohnungen dieser Zusammenhang nicht zutreffend ist. Zusammenfassend kann gesagt werden, dass die abnehmende Erschwinglichkeit von Wohnungen mittlerer und niedriger Qualität durch ein eingeschränktes Angebot verursacht wird, während die abnehmende Erschwinglichkeit im hochpreisigen Wohnungssegment nicht durch Angebotsfaktoren erklärt werden kann. Folglich beeinflusst die Nachfrage die Preise für hochwertigen Wohnraum massgeblich.

¹ – Danksagung: Die Autoren danken dem Herausgeber Peter Ilg sowie den anonymen Gutachtern für ihre konstruktiven Kommentare und ihre Hilfe.

2. DATEN

2.1 Wohnungstransaktionen

Die analysierten Transaktionsdaten stammen aus dem Swiss Real Estate Datapool (SRED). Diese Datenbank umfasst 251 956 private Wohnungs- und Einfamilienhaustransaktionen in der Schweiz, welche von der Credit Suisse AG, der UBS AG und der Zürcher Kantonalbank finanziert wurden. Der Datensatz reicht von Januar 2000 bis Dezember 2017 und enthält neben transaktionsbezogenen Informationen wie Datum und Preis auch Daten über Qualitätsmerkmale der gehandelten Objekte.

Diese Arbeit verwendet nur einen Teil der Datenbank und beschränkt sich auf den Kanton Zürich, wo die meisten Transaktionen beobachtet wurden und die umfangreichsten Informationen über die Determinanten des Wohnungsbaus verfügbar sind. Ferner werden

aus Vergleichbarkeitsgründen nur Wohnungstransaktionen betrachtet. Zusätzlich werden Wohneinheiten, die vor 1850 gebaut wurden, ausgeschlossen, da ab diesem Zeitpunkt das Baujahr nicht mehr rückverfolgbar ist. Diese Einschränkungen reduzieren die Anzahl der Transaktionen auf 36 743, welche anhand der Merkmale Standort, Gebäude- und Einheitsqualität aufgeteilt werden. 20% der Transaktionen werden dabei mit hoher Qualität sowie jeweils mit 40% als Transaktionen mit mittlerer bzw. niedriger Qualität bewertet.

Abbildung 1 (unten) zeigt die zeitliche Entwicklung der selektierten Transaktionen. Die Anzahl der Transaktionen steigt bis zur Finanzkrise und nimmt seither kontinuierlich ab. Der durchschnittliche qualitätsunbereinigte Transaktionspreis steigt im Beobachtungszeitraum von 4.856 CHF/m² auf 9.413 CHF/m².

Die Veränderungen der Wohnungspreise auf Gemeindeebene für 10-Jahres-Zeiträume beginnend zwischen

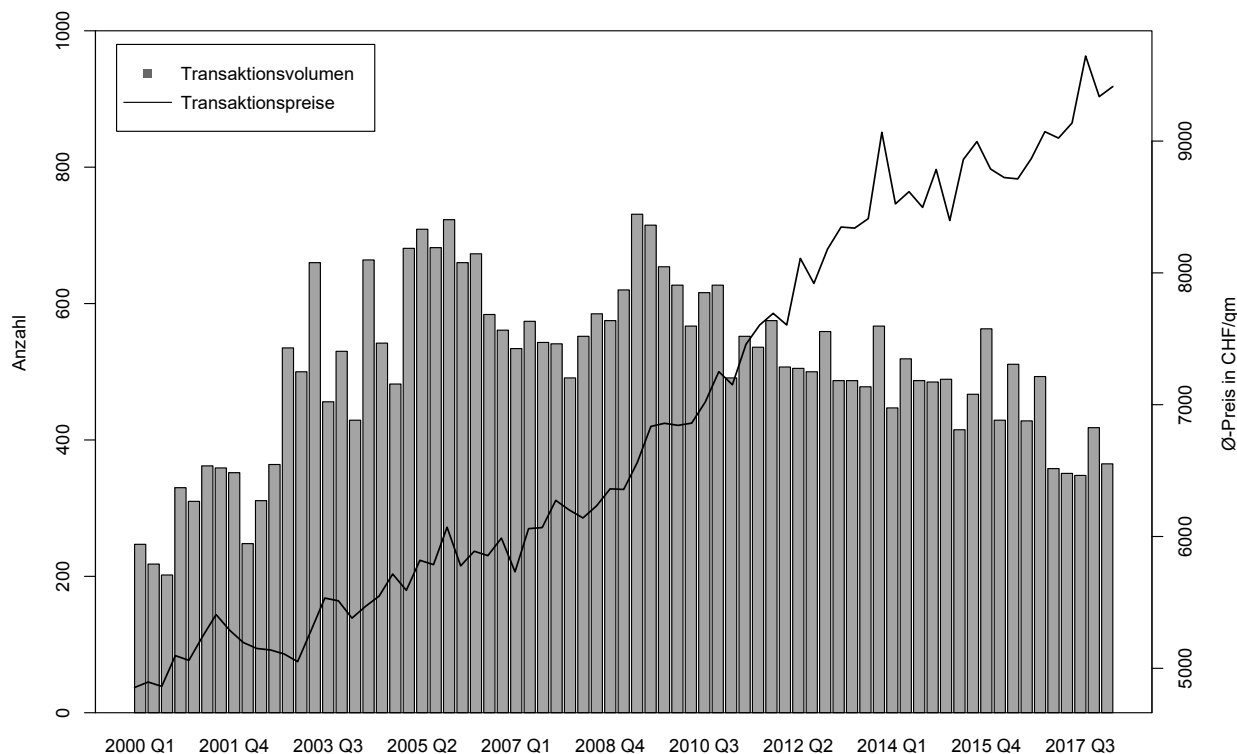


ABBILDUNG 1: Numerische und preisliche Entwicklung der Wohnungstransaktionen. Die Abbildung zeigt die Anzahl der getätigten Wohnungstransaktionen und den Verlauf der durchschnittlichen Transaktionspreise (in CHF/m²) im Kanton Zürich. Der Preis wird durch das Liniendiagramm auf der rechten Y-Achse und die Transaktionszahlen durch das Balkendiagramm auf der linken Y-Achse dargestellt. Die Daten sind auf vierteljährlicher Basis zwischen Q1 2000 und Q4 2017 abgebildet. Die Abbildung basiert auf einer eigenen Auswertung des SRED-Datensatzes. Quelle: Swiss Real Estate Datapool (SRED).

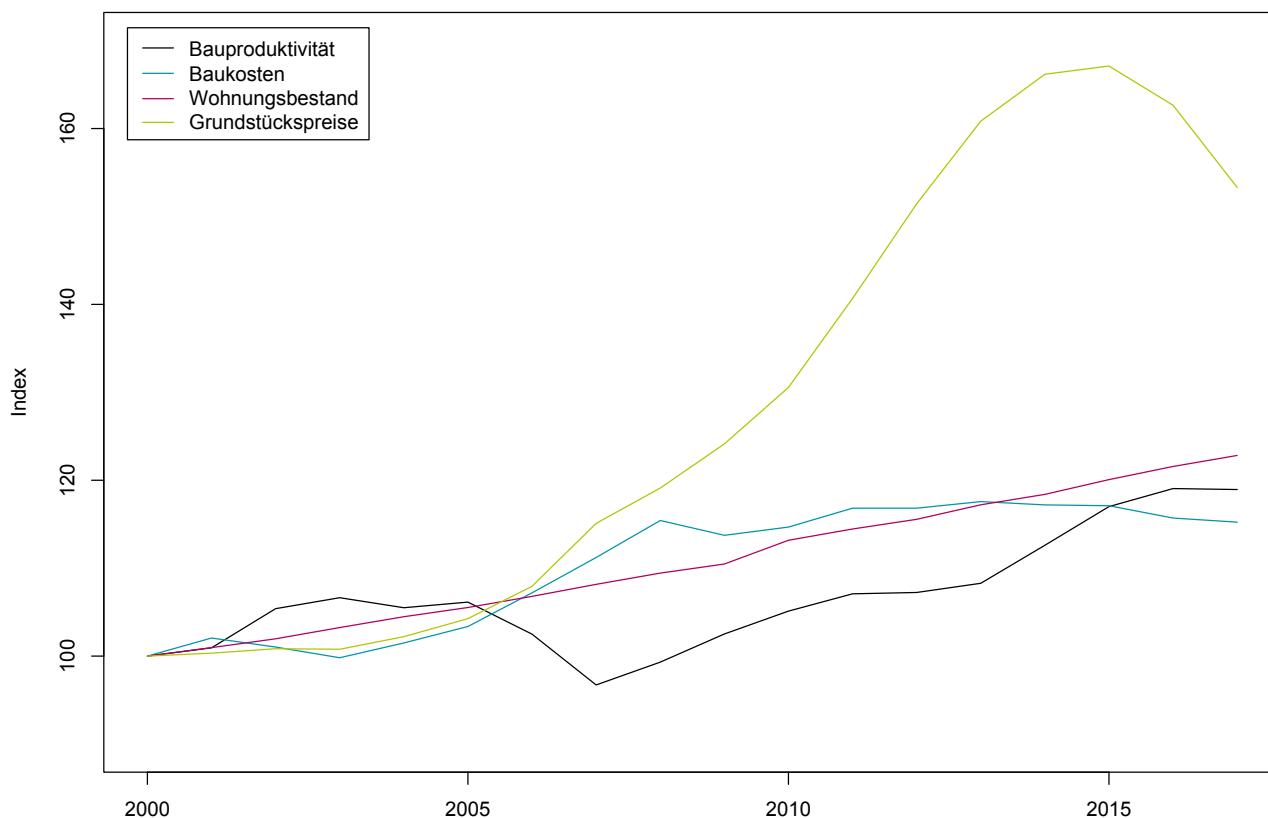


ABBILDUNG 2: Entwicklung der Determinanten des Wohnungsbaus. Diese Abbildung zeigt die Entwicklung von Bauproduktivität, Baukosten, Wohnungsbestand und Grundstückspreisen. Die Baukosten und die Bauproduktivität werden auf nationaler Ebene ermittelt. Die Entwicklung des Wohnungsbestandes und der Bodenpreise basiert auf den Durchschnittswerten der Gemeinden im Kanton Zürich. Die Daten sind zwischen Januar 2000 und Dezember 2017 abgebildet und auf das Startdatum indiziert. Die Abbildung basiert auf einer eigenen Auswertung von Daten des Bundesamts für Statistik und des Statistischen Amtes Zürich. Quelle: Bundesamt für Statistik (BFS) und Statistisches Amt Zürich (SAZ).

2001 und 2007 werden auf Basis der selektierten Transaktionen berechnet. Diese Preisänderungen werden zu einem unausgeglichene Paneldatensatz mit dem Periodenende und der Gemeinde als Indizes aggregiert.

2.2 Determinanten des Wohnungsbaus

Daten über Determinanten des Wohnungsbaus sind sowohl im lokalen Querschnitt als auch über die Zeit öffentlich beim Bundesamt für Statistik (BFS) und dem Statistischen Amt Zürich (SAZ) verfügbar. Die Entwicklung der Faktoren ist in Abbildung 2 (oben) dargestellt.

Die Bestandsdaten auf Gemeindeebene des SAZ werden nachfolgend als Schätzung der Wohnungsangebotselastizitäten verwendet (Büchler et al., 2019). Über alle Gemeinden hinweg steigt der Wohnungsbestand

in den jeweiligen 10-Jahres-Zeiträumen zwischen 1% und 68%. Die Auswirkung von Änderungen der Baukosten werden mit dem vom BFS veröffentlichten landesweiten, halbjährlichen Baukostenindex gemessen, welcher Änderungen der Arbeits- und Materialkosten auf Vertragsdatenbasis erfasst. Während die Baukosten zwischen 2000 und 2008 um 15% gestiegen sind, stagnieren sie zwischen 2008 und 2018. Zudem werden Grundstückskosten vom SAZ bezogen. Die Daten liefern den Transaktionspreis pro Quadratmeter für Wohnbaugrundstücke auf Gemeindeebene. Im Durchschnitt stiegen die Grundstückspreise in den jeweiligen 10-Jahres-Zeiträumen um 45% mit einem maximalen Anstieg von 86%. Auf BFS-Daten basierend wird zudem ein inflationsbereinigtes Mass der Bauprodukti-

viät als Angebotsfaktor verwendet. In Anlehnung an Barbosa/Woetzel/Mischke/Ribeirinho/Sridhar/Parsons/Bertram/Brown (2017) sowie Rojas/Aramvarekul (2003) wird die Bauproduktivität als Division der Wertschöpfung im Schweizer Bausektor durch die Anzahl der Beschäftigten sowie die durchschnittlich geleisteten Arbeitsstunden konstruiert. Die Bauproduktivität hat den Tiefpunkt im Jahr 2007 und steigt danach bis 2017 kontinuierlich an. Um auch Landnutzungsregulierung zu berücksichtigen, wird die durchschnittliche Floor Area Ratio (FAR) verwendet (Brueckner/Fu/Gu/Zhang, 2017). Die FAR stellt die Geschossfläche eines Gebäudes geteilt durch die für die Bebauung verfügbare Grundstücksgrösse dar und wird aus dem Geografischen Informationssystem des SAZ für das Jahr 2017 abgerufen. Die FAR wird kurzfristig als statisch angesehen und kann in die Analyse als zeitinvariante Variable einfließen (Gyourko/Molloy, 2015). Über die Gemeinden hinweg reicht die FAR von 24,0 bis 230,0 mit einem Durchschnitt von 51,2. Zusätzlich wird der historische Wohnungsbestand von 1990 als Regulierungsindikator verwendet. Dieser Ansatz basiert auf Hilber/Robert-Nicoud (2013), welche feststellen, dass historisch gewachsene Regionen aufgrund des Zusammenspiels von Baurägern und Eigentümern stärker reguliert sind.

3. PREISEFFEKTE DES WOHNUNGSANGEBOTS

3.1 Methodik

Um Preisreaktionen nach Veränderungen des lokalen Wohnungsbestandes zu untersuchen, wird der Ansatz von Saiz (2010) und Büchler et al. (2019) verfolgt. Das Modell in ersten Differenzen der logarithmierten Werte ist in Gleichung (1) dargestellt.

$$\ln \Delta P_{i,t} = \alpha^P + \beta^Q \ln \Delta Q_{i,t} + \gamma^P \ln \Delta s_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (1)$$

$P_{i,t}$ steht für den durchschnittlichen Preis pro Quadratmeter einer Wohnung in der Gemeinde i zum Zeitpunkt t . Entsprechend steht $Q_{i,t}$ für den gesamten Wohnungsbestand. Δ gibt die relative Veränderung der jeweiligen Variablen über eine 10-Jahres-Periode beginnend zwischen 2001 und 2007 an. Die Koeffizienten β^Q und γ^P beschreiben den Effekt der Variablen auf die Preisänderungen. Der Vektor $s_{i,t}$ kontrolliert die durchschnittlichen Veränderungen des Alters, der Zimmeranzahl und der Qualität. Die Analyse von Paneldaten erlaubt die Schätzung eines Fixed-Effects-Modells.

Das Modell in Gleichung (1) berücksichtigt jedoch nicht die Endogenität von Bestandsveränderungen über die Wohnungsnachfrage, welche wiederum negativ mit

dem Preis korreliert ist. So sinkt die Nachfrage nach Wohnraum, wenn die Preise steigen. Dies hat zur Folge, dass in Gemeinden mit unelastischem Angebot im Zuge von stärkeren Preisanstiegen die beobachtete Reduktion im Wohnungsbestand durch sinkende Nachfrage induziert wird. Der Effekt ist umso stärker, je unelastischer das Angebot ist und würde die Schätzung für β^Q dementsprechend positiv verzerren. Um diese Verzerrung zu vermeiden, wird eine Instrumentenvariablen-schätzung (2SLS-Regression) durchgeführt. Dabei wird ein Instrument konstruiert, welches Nachfrageverschiebungen aufgrund steigender Preise teilweise ausschliesst. Hierfür bietet sich das Wachstum der nicht Schweizer Bevölkerung auf Gemeindeebene an (Gleichung (2)).

$$z_{i,t} = \sum_{j=1}^J w_{i,j,t_0} * g_{j,t} \quad (2)$$

Das Instrument $z_{i,t}$ repräsentiert die gewichtete Summe des Wachstums $g_{j,t}$ der Bevölkerung mit Einwanderungsstatus j mit den Anfangsgewichten w_{i,j,t_0} . Der Zeitpunkt t_0 stellt den Beginn der jeweiligen 10-Jahres-Periode dar. Die Relevanz dieses Instruments wird in der ersten Stufe (Gleichung (3)) der 2SLS-Regression überprüft.

$$\ln \Delta Q_{i,t} = \theta_0 + \theta_1 \ln z_{i,t} + \theta_2 \ln \Delta s_{i,t} + \omega_{i,t} \quad (3)$$

Ersetzt man $\ln \Delta Q_{i,t}$ aus Gleichung (1) durch die geschätzten Werte ($\ln \Delta \hat{Q}_{i,t}$) aus Gleichung (3), so erhält man Gleichung (4) für die zweite Stufe des Verfahrens:

$$\ln \Delta P_{i,t} = \alpha^P + \beta^Q \ln \Delta \hat{Q}_{i,t} + \gamma^P \ln \Delta s_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (4)$$

Gleichung (4) wird verwendet, um Preisreaktionen in qualitätsbezogenen Teilmärkten zu messen. Die Schätzung der Koeffizienten anhand mehrerer Teildatensätze und ihr Vergleich ermöglicht dabei Rückschlüsse auf unterschiedliche Marktdynamiken.

3.2 Ergebnisse

Die Ergebnisse des 2SLS-Verfahrens zur Schätzung von Preiseffekten des Wohnungsangebots sind in Tabelle 1 (Seite 35) aufgelistet. Diese Schätzungen der zweiten Stufe sind für den gesamte Paneldatensatz (Spalte (1)) sowie die qualitätsbezogenen Teildatensätzen (Spalten (2) bis (4)) angegeben.²

² – Die Schätzungen der ersten Stufe (Gleichung 3) bestätigen die Relevanz des Instruments und sind auf Anfrage verfügbar.



	Abhängige Variable:			
	Log(Δ Preis/m ²)			
	(1) Alle	(2) Hochwertige Qualität	(3) Mittlere Qualität	(4) Geringe Qualität
Ln(Δ Bestand)	-1.595*** (0.302)	1.967** (0.946)	-2.194*** (0.377)	-2.488*** (0.480)
Δ Alter	-0.593*** (0.229)	-0.231 (0.690)	-0.449 (0.356)	-1.890 (1.297)
Ln(Δ Räume)	-0.072** (0.029)	0.003 (0.050)	0.029 (0.037)	0.044 (0.032)
Ln(Δ Qualität)	0.550*** (0.040)	1.220*** (0.416)	0.288 (0.182)	0.480*** (0.078)
Beobachtungen	751	267	543	618
R ²	0.337	0.070	0.062	0.166
Korrigiertes R ²	0.189	-0.374	-0.216	-0.051
F-Statistik	77.889	3.382	6.901	24.334

TABELLE 1: Wohnungsangebot und Preisänderungen (Zweite Stufe). Quelle: Eigene Berechnungen basierend auf den Daten von SRED, BFS, SAZ (siehe oben).

Diese Tabelle enthält die Ergebnisse der zweiten Stufe einer unausgeglichene 2SLS-Panelregression mit Fixed-Effects in Gleichung (4). Die Regression wurde anhand des gesamten Datensatzes (1) sowie anhand von Teildatensätzen für Wohnungen mit hoher (2), mittlerer (3) und niedriger (4) Qualität berechnet. Der Stichprobenzeitraum umfasst 10-Jahres-Perioden beginnend zwischen 2001 und 2007 für 171 Gemeinden im Kanton Zürich. Heteroskedastiekonsistente Standardfehler sind in Klammern angegeben. ***, ** und * markieren die statistische Signifikanz auf dem 1%-, 5%- und 10%-Niveau.

Gemäss Spalte (1) korrelieren Änderungen des Wohnungsangebots negativ mit Preisänderungen. In Übereinstimmung mit DiPasquale und Wheaton (1992) zeigen die Ergebnisse, dass Preisänderungen in Gebieten mit einem elastischeren Angebot im Durchschnitt geringer sind. Dieses Resultat bestätigt Studien über die Vereinigten Staaten (Glaeser/Gyourk/Saks, 2005; Glaeser/Gyourko/Saiz, 2008; Grimes/Aitken, 2010; Malpezzi, 1996). Der negative Koeffizient steht jedoch im Widerspruch zu Büchler et al. (2019), welche einen positiven Effekt für die Schweiz angeben.

In alle Qualitätsstufen ist der Effekt einer Veränderung im Wohnungsbestand auf Wohnungspreise signifikant. Während die negativen Koeffizienten für Wohnungen mittlerer und niedriger Qualität mit den Ergebnissen aus Spalte (1) übereinstimmen und sinkende Preise für Gebiete mit höherem Angebot implizieren, zeigen die Schätzungen für hochwertige Wohnungen ein gegenteiliges Ergebnis. Für den Markt für

hochwertigen Wohnraum korrelieren Bestandsveränderungen positiv mit Preisveränderungen. Demnach steigen die Preise für hochwertige Wohnungen in Gemeinden mit grösserem Angebot stärker als in jenen mit geringerem Angebot im gleichen Qualitätssegment.

Diese Dynamiken können durch eine verfeinerte Perspektive auf die Verteilung des Wohnungsangebots erklärt werden. Wenn die lokale Nachfrage stark zunimmt, kann ein grosses Angebot zu steigenden Preisen führen, falls die zusätzliche Nachfrage die lokalen Angebotskapazitäten übersteigt. Dementsprechend kann der relative Nachfragedruck in Gebieten mit hohem Angebot grösser sein, was darauf hindeutet, dass sich die Nachfrage nach hochwertigem Wohnen auf bestimmte Gebiete konzentriert. Es liegt daher nahe, dass Wohnen in einer bestimmten Gegend als Luxusgut wahrgenommen wird und die Preise durch die aggregierte Nachfrage getrieben werden (Gyourko/Mayer/Sinai, 2013).

4. PREISEFFEKTE DER DETERMINANTEN DES WOHNUNGSBAUS

4.1 Methodik

Die Unterschiede im Wohnungsangebot können durch die Heterogenität lokaler Faktoren des Wohnungsbaus getrieben sein. Um diese Auswirkungen zu untersuchen, wird die zweistufige 2SLS-Regression um diese Faktoren erweitert. Gleichung (5) gibt die erste Stufe wieder und Gleichung (6) bezieht sich auf die zweite Stufe der Schätzung.

$$\ln\Delta Q_{i,t} = \theta_0 + \theta_1 \ln z_{i,t} + \theta_2 \Delta R_i + \theta_3 \ln \Delta C_t + \theta_4 \ln \Delta L_{i,t} + \theta_5 \ln \Delta S_{i,t} + \omega_{i,t} \quad (5)$$

$$\ln \Delta P_{i,t} = \alpha^P + \beta^Q \ln \Delta \hat{Q}_{i,t} + \beta^R R_i + \beta^C \ln \Delta C_t + \beta^L \ln \Delta L_{i,t} + \gamma^P \ln \Delta S_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (6)$$

In den Gleichungen repräsentiert R_i den Grad der Regulierung, der durch die durchschnittliche FAR oder durch den historischen Bestand im Jahr 1990 gemessen wird. C_t repräsentiert die Baukostenmasse, die entweder durch Änderungen der Kosten für Arbeit und Material oder durch Änderungen der Bauproduktivität abgebildet werden. Um Multikollinearität aufgrund einer starken negativen Korrelation von $-0,977$ zu vermeiden, werden die beiden Baukostenmasse nicht in der gleichen Regression verwendet. Schliesslich repräsentiert $L_{i,t}$ die Grundstückspreise. Die Koeffizienten β^R , β^C und β^L messen den Effekt der jeweiligen Variablen auf Wohnungspreisänderungen. Gleichung (6) wird als Random-Effects-Modell geschätzt, da die FAR nur im Querschnitt vorliegt. Die Schätzung mit qualitätsbezogenen Teildatensätzen ermöglicht zudem erneut den Vergleich von Marktdynamiken.

4.2 Ergebnisse

Die im 2SLS-Verfahren geschätzten Preiseffekte der Determinanten des Wohnungsbaus sind in Tabelle 2 (Seite 37) aufgelistet und zeigen die zweite Stufe der Regression.³ In den Spalten (1) bis (3) wird der gesamte Datensatz verwendet und die unabhängigen Variablen werden variiert. In den Spalten (4) bis (6) werden die qualitätsbezogenen Teildatensätze für die Schätzungen herangezogen.

Die Ergebnisse anhand des gesamten Datensatzes zeigen ein klares Bild. Änderungen im Wohnungsbe-

stands sind bei Einbeziehung der lokalen Determinanten des Wohnungsbaus nicht mehr signifikant mit den Preisänderungen korreliert. Dies legt nahe, dass Preis- und Bestandsänderungen signifikant von Wohnungsbaudeterminanten beeinflusst werden. Zudem haben Änderungen der Kosten für Arbeit und Material eine negative Beziehung zu Wohnungspreisänderungen. Dieses Resultat deutet darauf hin, dass in Perioden mit steigenden Baukosten der Anstieg der Wohnungspreise weniger stark ist als in Perioden mit geringeren Kostensteigerungen. Tabelle 2 zeigt für den gesamten Datensatz auch einen signifikanten positiven Einfluss der lokalen Bodenpreise auf Wohnungspreise. Die Regulierungsmasse FAR und der historische Wohnungsbestand weisen ähnliche Effekte, jedoch unterschiedliche Signifikanzen auf. Im Gegensatz zu den Koeffizienten der FAR sind die Koeffizienten für den historischen Wohnungsbestand hochsignifikant. Die Insignifikanz der FAR ist vermutlich darauf zurückzuführen, dass diese keine Informationen über die Verbindlichkeit von Vorschriften in den jeweiligen Gebieten enthält (Cai/Wang/Zhang, 2017). Beide Koeffizienten verdeutlichen jedoch, dass Preissteigerungen in stärker regulierten Gebieten höher sind. Tabelle 2 bestätigt für den gesamten Datensatz auch den Einfluss der Bauproduktivität. Positive Veränderungen der Wertschöpfung pro Stunde führen dabei zu Preissteigerungen. Dieser Befund steht im Widerspruch zu Barbosa et al. (2017), da Verbesserungen der Baueffizienz über geringere Arbeitskosten die Wohnungspreise senken sollten.

Für Wohnungen mittlerer und niedriger Qualität entsprechen die Schätzungen in Tabelle 2 jenen Ergebnissen des gesamten Datensatzes. Insbesondere der Grad der Regulierung, Änderungen der Grundstückspreise und Produktivitätsänderungen verstärken Preisänderungen, während Bestandsänderungen nicht signifikant sind. Im Gegensatz hierzu ist im Falle hochwertiger Wohnungen keiner der Determinanten des Wohnungsbaus für die Erklärung von Preisänderungen signifikant. Diese Abweichung steht im Einklang mit der Angebotschätzung in Tabelle 1 und deutet auf eine unterschiedliche Marktdynamik im hochwertigen Teilmarkt hin. Gyourko et al. (2013) belegen ebenso, dass Unterschiede bei den Wohnungsbaufaktoren keine Änderungen bei den Preisen für hochwertige Wohnungen erklären können. Laut den Autoren sind Wohnungspreise in teuren Gegenden überwiegend durch Nachfrageänderungen getrieben. Glaeser et al. (2005), Green/Malpezzi/Mayo (2005), Grimes/Aitken (2010) sowie Glaeser/Gyourko (2018) widersprechen jedoch diesem Resultat.

3 – Die Schätzungen der ersten Stufe (Gleichung 5) bestätigen die Relevanz des Instruments und sind auf Anfrage verfügbar.



	Abhängige Variable:					
	Log(Δ Preis/m ²)					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	Alle	Alle	Alle	Hochwertige Qualität	Mittlere Qualität	Geringe Qualität
Ln(Δ Bestand)	-0.218 (0.667)	0.401 (0.411)	0.316 (0.408)	-0.928 (0.931)	-0.340 (0.515)	-0.119 (0.491)
Ln(Δ Baukosten)	-0.849*** (0.201)	-0.911*** (0.156)				
FAR	-0.0002 (0.0002)					
Ln(Bestand 1990)		0.027*** (0.009)	0.026*** (0.009)	-0.004 (0.017)	0.033*** (0.013)	0.026** (0.011)
Ln(Δ Bodenpreis)	0.319*** (0.091)	0.291*** (0.074)	0.238*** (0.070)	0.112 (0.162)	0.241** (0.113)	0.246** (0.107)
Ln(Δ Produktivität)			0.498*** (0.096)	-0.517 (0.346)	0.538*** (0.159)	0.573*** (0.137)
Ln(Δ Räume)	-0.133*** (0.045)	-0.077** (0.036)	-0.081** (0.035)	-0.035 (0.069)	-0.033 (0.046)	0.024 (0.035)
Δ Alter	-0.455 (0.369)	-0.013 (0.207)	-0.024 (0.218)	1.132 (0.959)	0.027 (0.446)	-0.911 (1.582)
Ln(Δ Qualität)	0.684*** (0.059)	0.650*** (0.048)	0.655*** (0.048)	1.686*** (0.589)	0.452** (0.185)	0.487*** (0.078)
Konstante	0.416*** (0.034)	0.206*** (0.074)	0.085 (0.081)	0.507*** (0.188)	0.056 (0.131)	0.084 (0.109)
Beobachtungen	309	483	483	134	318	375
R ²	0.484	0.487	0.478	0.249	0.171	0.239
Korrigiertes R ²	0.472	0.479	0.470	0.208	0.153	0.224
F-Statistik	281.982	450.586	433.907	41.495	63.808	114.187

TABELLE 2: Determinanten des Wohnungsbaus und Preisänderungen (Zweite Stufe). Quelle: Eigene Berechnungen basierend auf den Daten von SRED, BFS, SAZ (siehe oben).

Diese Tabelle enthält die Ergebnisse der zweiten Stufe einer unausgeglichene 2SLS-Panelregression mit Random-Effects in Gleichung (6). Die unterschiedlichen Spezifikationen (1) bis (3) beziehen verschiedene Kontrollvariablen ein und werden anhand des gesamten Datensatzes geschätzt. Die Schätzungen anhand von Teildatensätzen für Wohnungen mit hoher (4), mittlerer (5) und niedriger (6) Qualität orientieren sich bei der Variablenauswahl an Spezifikation (3). Der Stichprobenzeitraum umfasst 10-Jahres-Perioden beginnend zwischen 2001 und 2007 für 171 Gemeinden im Kanton Zürich. Heteroskedastiekonsistente Standardfehler sind in Klammern angegeben. ***, ** und * markieren die statistische Signifikanz auf dem 1%-, 5%- und 10%-Niveau.

5. FAZIT

Diese Arbeit schätzt zunächst die Auswirkungen des Wohnungsangebots auf die Wohnungspreise in verschiedenen Qualitätsklassen. Unter Verwendung von Transaktionsdaten aus dem Kanton Zürich von 2000 bis 2017 zeigen sich in der Analyse unterschiedliche Marktdynamiken. Während die Schätzungen für Wohnungen mittlerer und niedriger Qualität mit vorangegangenen Studien übereinstimmen, steigen die Preise für hochwertige Wohnungen in Gebieten mit einem grossen Angebot stärker an. Dieses Ergebnis deutet darauf hin, dass die Preise für Wohnungen aus dem hohen Qualitätssegment der Preisdynamik von Luxusgütern folgen, weshalb die Nachfrage die Preise bestimmt und das Angebot nur eine untergeordnete Rolle spielt. Des Weiteren identifiziert diese Studie Baukosten, Bauproduktivität, Regulierungen und Bodenpreise als wesentliche Faktoren für die Heterogenität der lokalen Preisänderungen von Wohnraum niedriger und mittlerer Qualität. Der Preis von hochwertiger Wohnqualität lässt sich dagegen nicht mit diesen Determinanten des Wohnungsbaus erklären.



- BARBOSA, F. ET AL.** (2017): «Reinventing Construction through a Productivity Revolution». Working Paper, McKinsey Global Institute.
- BRUECKNER, J. / FU S. / GU Y. / ZHANG J.** (2017): «Measuring the Stringency of Land Use Regulation: The Case of China's Building Height Limits». *Review of Economics & Statistics*, 99(4), 663–677.
- BUCHLER, S. / SCHÖNI O. / V. EHRlich M.** (2019): «The Amplifying Effect of Capitalization Rates on Housing Supply». Working Paper, CRED.
- CAI, H. / WANG Z. / ZHANG Q.** (2017): «To Build above the Limit? Implementation of Land Use Regulations in Urban China». *Journal of Urban Economics*, 98, 223–233.
- DAVIDOFF, T.** (2013): «Supply Elasticity and the Housing Cycle of the 2000s». *Real Estate Economics*, 41(4), 793–813.
- DIPASQUALE, D. / WHEATON W.C.** (1992): «The Markets for Real Estate Assets and Space: A Conceptual Framework». *Real Estate Economics*, 20(2), 181–198.
- GLAESER, E. / GYOURKO J.** (2018): «The Economic Implications of Housing Supply». *Journal of Economic Perspectives*, 32(1), 3–30.
- GLAESER, E. / GYOURKO J. / SAIZ A.** (2008): «Housing Supply and Housing Bubbles». *Journal of Urban Economics*, 64(2), 198–217.
- GLAESER, E. / GYOURKO J. / SAKS R.** (2005): «Why Is Manhattan So Expensive? Regulation and the Rise in Housing Prices». *The Journal of Law and Economics*, 48(2), 331–369.
- GLAESER, E. / GYOURKO J. / SAKS R.E.** (2006): «Urban Growth and Housing Supply». *Journal of Economic Geography*, 6(1), 71–89.
- GREEN, R. / MALPEZZI S. / MAYO S.** (2005): «Metropolitan-Specific Estimates of the Price Elasticity of Supply of Housing, and Their Sources». *The American Economic Review*, 95(2), 334–339.
- GRIMES, A. / AITKEN A.** (2010): «Housing Supply, Land Costs and Price Adjustment». *Real Estate Economics*, 38(2), 325–353.
- GYOURKO, J.** (2009): «Housing Supply». *Annual Review of Economics*, 1(1), 295–318.
- GYOURKO, J. / MAYER C. / SINAI T.** (2013): «Superstar Cities». *American Economic Journal: Economic Policy*, 5(4), 167–199.
- GYOURKO, J. / MOLLOY R.** (2015): «Chapter 19 – Regulation and Housing Supply». In: Duranton, G./Henderson, J.V./Strange, W.C.: *Handbook of Regional and Urban Economics*. Vol. 5 of *Handbook of Regional and Urban Economics*, 1289–1337, Elsevier.
- GYOURKO, J. / SAIZ A.** (2006): «Construction Costs and the Supply of Housing Structure*». *Journal of Regional Science*, 46(4), 661–680.
- HILBER, C. / ROBERT-NICOUD F.** (2013): «On the Origins of Land Use Regulations: Theory and Evidence from US Metro Areas». *Journal of Urban Economics*, 75, 29–43.
- IHLANFELDT, K. / MAYOCK T.** (2014): «Housing Bubbles and Busts: The Role of Supply Elasticity». *Land Economics*, 90(1), 79–99.
- JACKSON, K.** (2018): «Regulation, Land Constraints, and California's Boom and Bust». *Regional Science and Urban Economics*, 68, 130–147.
- MALPEZZI, S.** (1996): «Housing Prices, Externalities, and Regulation in US Metropolitan Areas». *Journal of Housing Research*, 7, 209–242.
- MAYER, C. / SOMERVILLE C.** (2000): «Land Use Regulation and New Construction». *Regional Science and Urban Economics*, 30(6), 639–662.
- MOLLOY, R.** (2020): «The Effect of Housing Supply Regulation on Housing Affordability: A Review». *Regional Science and Urban Economics*, 80, 103350.
- OIKARINEN, E. / PELTOLA R. / VALTONEN E.** (2015): «Regional Variation in the Elasticity of Supply of Housing, and Its Determinants: The Case of a Small Sparsely Populated Country». *Regional Science and Urban Economics*, 50, 18–30.
- PACIOREK, A.** (2013): «Supply Constraints and Housing Market Dynamics». *Journal of Urban Economics*, 77, 11–26.
- ROJAS, E. / ARAMVAREEKUL P.** (2003): «Is Construction Labor Productivity Really Declining?». *Journal of Construction Engineering & Management*, 129(1), 41.
- SAIZ, A.** (2010): «The Geographic Determinants of Housing Supply». *Quarterly Journal of Economics*, 125(3), 1253–1296.

Die Autoren



ALEXANDER EWERTZ (o.l.)

ist als Berater bei McKinsey & Company in München tätig. Er erwarb seinen Master in Banking and Finance an der Universität St. Gallen.

ALOIS WEIGAND (u.l.)

ist Doktorand im Bereich Real Estate Finance und wissenschaftlicher Mitarbeiter an der School of Finance der Universität St. Gallen.

ROLAND FÜSS (o.r.)

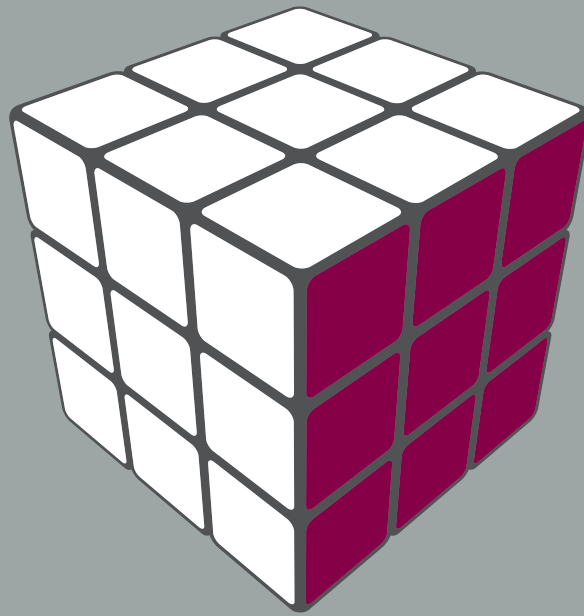
ist Professor für Real Estate Finance an der Universität St. Gallen und Dekan der School of Finance. Ausserdem ist er Research Fellow an der NTNU Business School in Trondheim.

Finanzen, Investment

und Immobilien umfasst

Themen wie:

- Investitions- und Desinvestitions-Planungen
- Risikomanagement
- Immobilien als Anlageklassen
- Bewertungen
- Kosten-, Preis- und Wert-Betrachtungen



Wirtschaft, Gesellschaft, Umwelt

und Immobilien umfasst

Themen wie:

- Marktanalysen
- Rechtliche Rahmenbedingungen (Raumplanung, Mietrecht etc.)
- Betriebs- und volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen
- Veränderungsbedarf bezüglich Infrastruktur

Bau, Betrieb

und Immobilien umfasst

Themen wie:

- Bewirtschaftung von Immobilien, Portfolios (Facility Management)
- Lebenszyklus-Betrachtungen
- Projekt- und Prozessmanagement
- Bauliche und betriebliche Strategie- und Bedarfsplanung

Einfluss des Mietrechts auf Erneuerungen von Immobilien

Von Marina Coric, Dominik Ebnetter und Marcel Jann

Bei Erneuerungen von Immobilien stellt sich für institutionelle Anleger, Pensionskassen und private Eigentümer immer wieder die Frage, ob ihre Liegenschaften für anstehende Umbauarbeiten leergekündigt oder in vermietetem Zustand erneuert werden sollen. Im Artikel soll untersucht werden, wie beide Möglichkeiten optimal umgesetzt werden und unter welchen Umständen welche Möglichkeit zielführender ist.

1. EINLEITUNG

1.1 Ausgangslage

Mit geschätzten 62 Prozent hat die Schweiz den höchsten Anteil an Miethaushalten in Europa.¹ Deshalb hat das Mietrecht und dessen Auswirkungen eine besondere Relevanz in der Bevölkerung. Standen in den Anfängen des Mietrechts vor allem die Wohnhygiene und die misslichen Wohnverhältnisse im Vordergrund, sind es heute Schutznormen wie Kündigungsschutz, Schutz gegen unzulässige Mietzinsen oder energetische Themen. Gemäss dem Bundesamt für Statistik sind 2019 gesamtschweizerisch 26 373 Fälle bei den paritätischen Schlichtungsbehörden eingegangen. Die Mehrheit der Fälle befasste sich mit Vertragskündigungen, Mietzinsanpassungen, Erstreckungen, Zahlungsforderungen und Mängeln an der Mietsache.²

Immobilien sind langfristige Kapitalanlagen und müssen aufgrund der Vergänglichkeit und Alterung der Bauteile während ihrer Lebensphase laufend unterhalten und instandgesetzt werden. Sie sind dem Lauf der Zeit, den sich ändernden Bedürfnissen der Mieter so-

wie den wirtschaftlichen Veränderungen ausgesetzt. Der Alterungsprozess vermindert den Wert eines Gebäudes stetig. Um den wirtschaftlichen und bautechnischen Verschlechterungen entgegenzuwirken, sind in der Gesamtlebensdauer einer Immobilie in der Regel alle 35 bis 40 Jahre grosszyklische Erneuerungen einzuplanen (Abbildung 1, Seite 43). Bei diesen Erneuerungen stehen dem Vermieter im Umgang mit den Mietern zwei Strategien zur Verfügung:

- Leerkündigung vor Erneuerung (entmietete Erneuerung)
- Erneuerung mit fortlaufendem Mietvertrag (vermietete Erneuerung)

Grundsätzlich sind im schweizerischen Obligationenrecht (OR) die Rechte und Pflichten vor, während und nach dem Mietverhältnis definiert (OR Art. 253 bis Art. 273c). Die Verordnung über die Miete und Pacht von Wohn- und Geschäftsräumen (VMWG) liefert diverse Ergänzungen dazu.³ Dennoch entstehen immer wieder Rechtsstreitigkeiten bei Leerkündigungen oder Erneuerungsmassnahmen aufgrund schlechter Kommunikation, kurzen Projektvorlaufzeiten oder auch aus subjektiven Gründen seitens der Mieter.

1.2 Zielsetzung und Vorgehen

Im Rahmen einer Masterthesis⁴ wurden die mietrechtlichen Einflüsse und wirtschaftlichen Unterschiede zwischen einer Leerkündigung und einer Erneuerung bei laufendem Mietverhältnis untersucht. Untersucht wurde auch, wo im Portfoliomanagement wann welche Rahmenbedingungen berücksichtigt werden müssen, um Entmietungsabläufe, Mietzinserhöhungen, Erneuerungsentscheide etc. koordiniert und übersichtlich aufeinander abzustimmen. Dies mit dem Ziel, einerseits marktfähige Mieteinnahmen zu generieren und andererseits das Einspracherisiko und somit Verzögerungen klein zu halten. Folgende zentrale Leitfragen wurden in der Masterthesis beantwortet:

- Was sind die Rechte des Mieters und Vermieters gemäss dem aktuellen Mietrecht vor, während und nach einer Erneuerung bzw. Leerkündigung?
- Welche Steuerungsinstrumente sind bei einer Leerkündigung im Portfoliomanagement angemessen, und was ist im Entmietungsprozess besonders zu beachten?
- Gibt es Möglichkeiten, wie man Erstreckungen zumindest minimieren, wenn nicht ausschliessen kann?

¹ – Bundesamt für Statistik. Wohneigentumsquote. <www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/bau-wohnungswesen.assetdetail.15104250.html>, bewohnte Wohnungen bzw. Wohneigentumsquote nach Haushaltstyp – 2000, 2010–2019. ² – Quelle: <www.bwo.admin.ch/bwo/de/home/mietrecht/schlichtungsbehoerden/statistik-der-schlichtungsverfahren>.

³ – Quelle: <www.fedlex.admin.ch/eli/cc/1990/835_835_835/de>. ⁴ – Quelle: Coric M./Ebnetter D./Jann M., Einfluss des Mietrechts auf Erneuerungen von Immobilien. Masterthesis 2020.

Um ein breites Spektrum an Betrachtungsweisen zum Thema zu erhalten und die aktuelle Marktlage zu untersuchen, wurden 14 Experteninterviews mit Vertretern aus den Bereichen des Mietrechts, des Portfoliomanagements, der Bewirtschaftung, der Immobilienforschung sowie dem Bauwesen durchgeführt.

2. AUSWIRKUNGEN DES MIETRECHTS AUF ERNEUERUNGEN

2.1 Erneuerung unter weiterlaufendem Mietvertrag

Die Instandsetzung bei weiterlaufenden Mietverträgen bietet für den Eigentümer den Vorteil, dass ununterbrochene Mietzinseinnahmen eingehen. Der Vermieter kann die Erneuerung termingerecht planen und ausführen, weil keine Kündigungs- und Erstreckungsverfahren vorliegen. Auch ist die Erneuerung bei fortlaufendem Mietvertrag im Vergleich zur Leerkündigung für den Mieter vorteilhafter, da er sein Zuhause behält.⁵ Er

muss aber während der Bauarbeiten einige Unannehmlichkeiten auf sich nehmen (Abbildung 1).

Der Vermieter hat bei der Ausführung der Arbeiten auf die Interessen des Mieters Rücksicht zu nehmen, allfällige Ansprüche des Mieters auf Herabsetzung des Mietzinses (Art. 259d OR) und auf Schadenersatz (Art. 259e OR) bleiben dabei vorbehalten.⁶ Das heisst, die Änderungen am Mietobjekt müssen für den Mieter im Allgemeinen zumutbar sein. Bei der Zumutbarkeit ist jedoch gemäss Erkenntnis aus dem Experteninterview mit Rechtsanwalt Dr. iur. Jürg Müller praktisch keine Rechtsprechung vorhanden und daher nicht genau definiert. Deshalb muss die Zumutbarkeit nach objektiven Massstäben beurteilt werden.⁷ Entscheidend ist gemäss Herrn Müller unter anderem die bisherige Vertragsdauer. Je länger der Mietvertrag schon andauert, desto eher wird eine vorübergehende Einschränkung als zumutbar angesehen. Des Weiteren sind für die Beurteilung der Zumutbarkeit die Dauer der Störung, der Zeit-

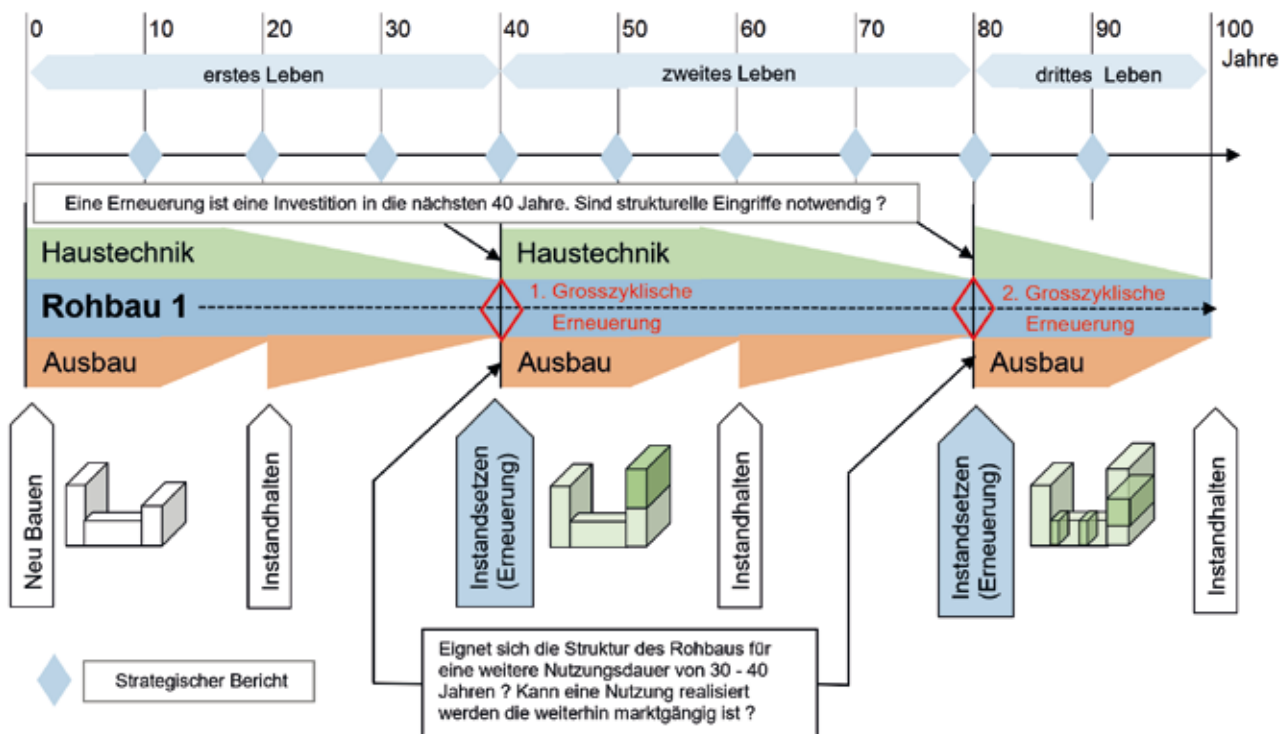


ABBILDUNG 1: Lebensplanung eines Gebäudes. Quelle: CAS Immobilienentwicklung FHSG 2016; eigene Darstellung.

5 – Quelle: Zucker, A., Neuste Rechtsprechung und Trends bei Kündigung wegen Sanierung. 2012, 60.

6 – Quelle: Art. 260 Abs. 2 OR. 7 – Quelle: Coric M./Ebnetter D./Jann M., Einfluss des Mietrechts auf Erneuerungen von Immobilien. Masterthesis 2020, 65.

punkt der Arbeiten und die Eingriffstiefe entscheidend. Je weiter gehender und tiefer der Erneuerungseingriff, desto schneller würde eine Unzumutbarkeit bejaht. Theoretisch könne der Mieter während der Erneuerung einen Baustopp erwirken, wenn er findet, dass die Arbeiten für ihn nicht zumutbar sind. Bei Wohnungssanierungen ist die Zumutbarkeit nach Ansicht von Herrn Müller jedoch praktisch immer gegeben, und in der Praxis ist es eher selten, dass sich ein Mieter erfolgreich gegen Erneuerungsarbeiten durchsetzt.

Der bauliche Eingriff für Strangsanierungen mit Küchen- und Badersatz dauert in bewohnten Wohnungen in der Regel fünf Arbeitswochen. Die bauliche Eingriffstiefe ist jedoch beschränkt, gilt es doch, die Zumutbarkeit der Arbeiten für den Mieter zu berücksichtigen und auf die Interessen des Mieters Rücksicht zu nehmen.⁸ Während der Erneuerungsarbeiten werden den Mietern sogenannte Sanitärcontainer mit fliessendem Wasser zur täglichen Hygiene und Kochmöglichkeiten zur Verfügung gestellt.

Gemäss Art. 260a Abs. 2 OR hat der Mieter während der Bauzeit Anspruch auf eine Herabsetzung des Mietzinses, da er infolge der Beeinträchtigungen der Bauarbeiten (WC- und Küchenprovisorien, fehlender Wasserzugriff in der Wohnung, Lärmemissionen etc.) das Mietobjekt nicht vertragsgerecht nutzen kann. Die Höhe des Herabsetzungsanspruchs hängt einerseits von der Dauer und dem Ausmass der Störung ab, andererseits auch von den Massnahmen, die der Vermieter zu deren Verminderung veranlasst hat.⁹ Je nach Eingriffstiefe und Dauer der Arbeiten beträgt der Reduktionsanspruch 35–60 Prozent der Nettomiete für die Dauer der Arbeiten.

Nach Abschluss der Arbeiten können gemäss Art. 14 VMWG in der Regel 50 bis 70 Prozent der Kosten einer umfassenden Erneuerung als Mehrleistung auf die bestehenden Nettomieten überwält werden.¹⁰ Der Mieter kann wiederum innert 30 Tagen nach Erhalt der Mietzinserhöhung, welche mit einem amtlichen Formular angezeigt werden muss, diese bei der zuständigen Schlichtungsstelle anfechten. Somit geht der Eigentümer in eine Vorleistung und hat anschliessend das Risiko, dass er dafür nicht wie geplant durch höhere Mietzinsen kompensiert wird.

Wertvermehrende Investition

Art. 269a Buchstabe b OR besagt, dass Mietzinse nicht missbräuchlich sind, wenn diese auf Mehrleistungen des Vermieters beruhen. Die Verordnung über die Miete und Pacht von Wohn- und Geschäftsräumen (VMWG) beschreibt dazu die möglichen Erhöhungsgründe. Als Mehrleistungen zu verstehen sind wertvermehrende Verbesserungen, die Vergrösserung der Mietsache oder zusätzliche Nebenleistungen. Als Mehrleistung gelten auch energetische Verbesserungen, welche zum Energieverlust beitragen, wie zum Beispiel Isolation der Gebäudehülle, Massnahmen zur Verminderung der Emissionen bei Haustechnikanlagen, Massnahmen zum Einsatz erneuerbarer Energien usw.

Als Mehrleistung ist jedoch nur der Wert zu taxieren, welcher den ursprünglichen Wert übersteigt oder neu geschaffen wird. Da die Taxierung von Mehrwerten bei umfassenden Sanierungen nicht immer einfach ist, besagt das VMWG, dass 50 bis 70 Prozent der Bausumme als Mehrleistung zu verstehen sind.

Zeitpunkt der Mietzinsanpassung

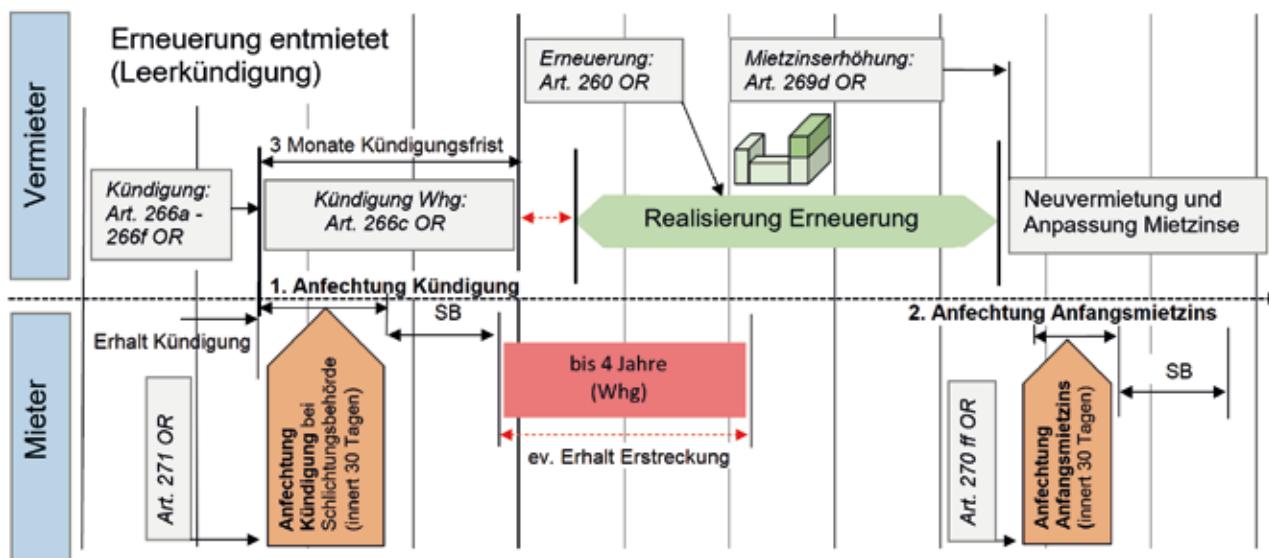
Art. 14 Abs. 5 VMWG postuliert, dass Mietzinserhöhungen wegen wertvermehrender Investitionen und energetischer Verbesserung erst angezeigt werden dürfen, wenn die Arbeiten ausgeführt sind und die sachdienlichen Belege vorliegen. Bei grösseren Arbeiten sind gestaffelte Mietzinserhöhungen nach Massgabe bereits erfolgter Zahlungen zulässig.

In der Praxis heisst dies, dass eine Mietzinserhöhung erst dann angezeigt werden kann, wenn die definitive Bauabrechnung vorliegt. Eine Mietzinserhöhung aufgrund einer Kostenschätzung ist somit nicht zulässig. Eine Erhöhung kann dann unter Berücksichtigung der Kündigungsfrist und Kündigungstermine auf den nächstmöglichen Kündigungstermin mit dem amtlichen Formular angezeigt werden (Art. 269d OR).

2.2 Erneuerung entmietet

Eine Erneuerung im entmieteten Zustand bietet für den Vermieter den Vorteil, den Mietertrag nach Abschluss der Arbeiten wieder einheitlich und marktkonform zu gestalten. Weiter ist eine wesentlich grössere bauliche Eingriffstiefe möglich, und die Sanierungsarbeiten sind wesentlich einfacher und effizienter umsetzbar, da nicht auf die Mieter im Haus Rücksicht genommen werden muss. Massgebendes Kriterium bei der Neuvermietung ist einzig der Markt mit der Orts- und Quartierüblichkeit. Es müssen keine bestehenden Mietverhältnisse be-

⁸ – Quelle: Hulliger U., Mietrecht in a nutshell. 2020, 41. ⁹ – Quelle: SVIT Schweiz, Das schweizerische Mietrecht – Kommentar. 2018, 399. ¹⁰ – Quelle: <www.mietrecht.ch/db/gesetze>, Art. 14 VMWG Mehrleistungen des Vermieters.



ABILDUNG 2: Mietrechtliche Einflüsse auf entmietete Erneuerungen. Quelle: Coric M./Ebnetter D./Jann M., 2020, 54, eigene Darstellung.

rücksichtigt werden.¹¹ Dabei bildet die Leerkündigung das grössere Risiko für den Vermieter. Nebst dem, dass er während der Bauarbeiten keine Mietzinseinnahmen hat, können Anfechtungs- und Erstreckungsverfahren den Realisierungszeitpunkt gefährden und Kostensteigerungen hervorrufen. Gemäss Art. 272b OR können Mietwohnungsverhältnisse bei sogenannten Härtefällen bis maximal vier Jahre erstreckt werden¹² (Abbildung 2, oben). Deshalb sind nach Ansicht von Rechtsanwalt Dr. iur. Jürg Müller bei der Kündigung wichtige Voraussetzungen zu erfüllen und zu beachten, damit die Kündigung nicht erfolgreich angefochten wird. Einerseits muss die Voraussetzung gegeben sein, dass der Verbleib des Mieters in der Wohnung die vorgesehenen Arbeiten verzögert, erschwert oder dadurch Mehrkosten entstehen würden. Andererseits muss das Projekt zum Zeitpunkt der Kündigung als ausgereift gelten. Am einfachsten ist dabei, das Projekt beim Kündigungszeitpunkt auf Stufe eines Baugesuchs vorzulegen.

Dies weil im Baugesuch alle Informationen vorhanden sind, welche über die Baureife Auskunft geben. Es ist jedoch nicht erforderlich, dass die notwendige Bau-

bewilligung bereits vorliegt. Im Gegensatz dazu ist es heikel, lediglich nur ein Vorprojekt vorzulegen, weil z.B. Fragen zur Zonenkonformität gestellt werden könnten und der Planungsstand zum Zeitpunkt der Kündigung als zu wenig ausgearbeitet beurteilt wird. Dies scheint insofern wichtig, weil aufgrund des Planungsstandes abgeschätzt wird, ob die geplanten Arbeiten eine Räumung des Mietobjekts erforderlich machen.

In diesem Zusammenhang ist auf den Bundesgerichtsentscheid BGE 135 III 112 vom 12. November 2008¹³ hinzuweisen, bei welchem sich das Bundesgericht grundlegend mit der Frage der Weiterbenutzung während einer Erneuerung befasst hatte. In diesem Entscheid wurde festgelegt, dass Kündigungen im Hinblick auf Umbauarbeiten, welche die Weiterbenutzung des Mietobjekts erheblich einschränken, nicht gegen Treu und Glauben verstossen. Des Weiteren muss im Entmietungsprozess der Sperrfristproblematik eine hohe Beachtung geschenkt werden. Seitens der Bewirtschaftung sollte vorgängig jedes Mietverhältnis auf Sperrfristen geprüft werden, mit dem Fokus, dass nicht noch ein Mieter eine Kündigungssperrfrist geltend

11 – Quelle: Zucker A., Neuste Rechtsprechung und Trends bei Kündigung wegen Sanierung, 2012, 61. 12 – Quelle: Ruedi P., OR für die höhere Ausbildung, 2016, 303.

13 – Quelle: BGE 135 III 112 – Schweizerisches Bundesgericht (bger.ch).

machen könnte. Sollte eine Sperrfrist vorliegen, müsste mit dem jeweiligen Mieter das Gespräch gesucht werden und im schlimmsten Fall mit der Kündigung bis zum Ablauf der Sperrfrist zugewartet werden. Die Sperrfrist dauert drei Jahre und kann aufgrund einer Streitigkeit, welche in Zusammenhang mit einer Schlichtungsverhandlung oder Mietgerichtsverhandlung zusammensteht, ausgelöst worden sein.¹⁴

In Bezug auf den Zeitpunkt der Kündigung bis zur Realisierung ist nach Ansicht von Dr. iur. Jürg Müller das Prinzip «So früh wie möglich und so spät wie nötig» zielführend. In der Regel würde er jedoch 18 bis 24 Monate empfehlen, dies immer im Hinblick auf mögliche Erstreckungsfälle.¹⁵ Allgemein haben Mieter Anspruch auf eine Erstreckung, wenn sie sich auf sogenannte Härtegründe berufen können (Art. 272 OR).

Anspruch auf Mieterstreckung hat nur derjenige Mieter, welcher durch die Kündigung von einer «Härte» betroffen sei. Dabei werden unter Härte die individuellen Umstände des Mieters betrachtet, welche es ihm erschweren, innert der Zeit bis zum Mietvertragsende ein für ihn in der Grösse, Lage und im Preis zumutbares Ersatzobjekt zu finden. Um Erstreckungen zu vermeiden, empfiehlt sich hier der Einsatz einer Mieterspezialbetreuung durch einen Immobiliendienstleister. Wo bei dann bei einer möglichen Schlichtungsverhandlung der Nachweis erbracht werden kann, dass alle möglichen Massnahmen unternommen wurden, um dem betroffenen Mieter ein Ersatzobjekt zur Verfügung zu stellen. Es hat sich gezeigt, dass sich dies bei Entscheiden der Schlichtungsstellen positiv zugunsten der Immobilieneigentümer auswirkt.

Bei der Interessenabwägung berücksichtigt die Behörde unter anderem die persönlichen, familiären und wirtschaftlichen Verhältnisse der Parteien und deren Verhalten sowie die Verhältnisse auf dem örtlichen Markt für Wohn- und Geschäftsmiete.¹⁶ Wenn der Mieter den sogenannten Härtefall geltend machen und im Streitfall auch beweisen kann, ist eine Erstreckung möglich. Selbst bei einem befristeten Mietvertrag kann eine Erstreckung erfolgen, wenn der Mieter 60 Tage vor Vertragsende ein Erstreckungsbegehren stellt. Nach Ansicht von Herrn Müller gibt es nur einen einzigen Fall, in welchem eine Erstreckung im Voraus ausgeschlossen werden kann. Dies betrifft den befristeten Mietvertrag, welcher auf ein künftiges Sanierungsvorhaben ausgestellt wird. Dabei muss aber im befristeten Mietvertrag

in einer Klausel explizit darauf hingewiesen werden, dass der Vertrag im Hinblick auf eine geplante Sanierung auf z.B. September 2024 befristet ist und dies der Mieter so zur Kenntnis nimmt.

Leerkündigungen über die Mieterspezialbetreuung

In den letzten Jahren setzten Immobilieneigentümer bei Leerkündigungen vermehrt auf eine Mieterspezialbetreuung, welche von den Immobiliendienstleistern angeboten wird mit dem Ziel, allfällige Einsprachen gegen die Kündigung zu verhindern.¹⁷ Dies um einerseits die temporäre Verzögerung des Bauvorhabens zu verhindern, andererseits die Mieter rechtzeitig zum Einspracherückzug zu bewegen. Dabei sollen die betroffenen Mieter bei der proaktiven Suche nach Alternativen unterstützt und begleitet werden. Auf diese Weise sollen Härtefälle bewusst minimiert werden. Durch eine transparente Kommunikation und tadellose Dienstleistung soll zudem das Risiko bezüglich eines Reputationsschadens für den Eigentümer und dessen Verwaltung möglichst tief gehalten werden.

In einem ersten Schritt geht es in der Mieterspezialbetreuung um die Vorbereitungsphase. Dabei wird das Kündigungsdossier inkl. Angaben zum geplanten Projekt und der Beilagen zur Spezialbetreuung vorbereitet und anschliessend werden die Kündigungsgespräche mit den Mietern vereinbart und koordiniert. In diesem Fall überbringen zwei Personen des Mieterspezialbetreuungsteams den Mietern die Kündigung persönlich vorbei, und in diesem Zusammenhang werden die detaillierten Erläuterungen zu Gründen und Folgen der Kündigung genannt. Die persönliche Übergabe soll als emotionales Begleiten der Mieter dienen, wobei man den Mietern zuhört und die umfassende Unterstützung aufzeigt. Nicht entgegengenommene Kündigungen werden nachträglich per Einschreiben versendet. In einer zweiten Phase geht es um die regelmässige, persönliche Betreuung der Mieter und die allgemeine Hilfe bei der Wohnungssuche. Dazu werden den Mietern aktuelle Ersatzwohnungen innerhalb des eigenen Portefeuilles oder in externen Portefeuilles innerhalb des eigenen Netzwerks herausgesucht und angeboten. Die Mieter werden beim Bewerbungsprozess aktiv unterstützt und begleitet, wenn nötig werden proaktive Referenzauskünfte bei Fremdverwaltungen abgegeben. Bei einer erfolgreichen Objektsuche kann der Vertrag unter Einhaltung einer Kündigungsfrist von 30 Tagen jeweils auf Mitte oder Ende des Monats gekündigt werden. Zudem

¹⁴ – Quelle: SVIT Kommentar: Das schweizerische Mietrecht Art. 271a, N 43 ff. ¹⁵ – Quelle: Coric M./Ebneter D./Jann M., Einfluss des Mietrechts auf Erneuerungen von Immobilien. Masterthesis 2020, 64. ¹⁶ – Quelle: Art. 272 Abs. 2 OR.

¹⁷ – Quelle: Masterthesis Coric M./Ebneter D./Jann M., Einfluss des Mietrechts auf Erneuerungen von Immobilien. Masterthesis 2020, 69.



ABBILDUNG 3: Kündigungsvorlaufzeiten bis zum Realisierungszeitpunkt in Monaten vor Leerkündigungen: Gesetzliche Vorgaben vs. Praxis.
Quelle: Coric M./Ebnetter D./Jann M., 2020, 61; eigene Darstellung.

ist beim Wohnungsauszug keine Schlussreinigung notwendig, und die Wohnung kann besenrein übergeben werden. Die Mieterspezialbetreuung hat primär folgende Ziele:

Soziale Ziele:

- Insbesondere langjährige und ältere Mieter nicht im Stich lassen
- Keine Härtefälle für die Mieter entstehen lassen
- Schutz von Reputation und vor Imageschaden des Eigentümers und Vermieters

Zeitliche und finanzielle Ziele:

- Risikominimierung von Kündigungsanfechtungen und Erstreckungen, um damit Bauverzögerungen zu verhindern
- Mietertrag und Rendite auf ein marktgerechtes Niveau anpassen
- Bauseitige Einsparungen durch Sanierung im unbewohnten Zustand (z.B. effizienter Bauprozess, keine externen Nasszellen für verbleibende Mieter etc.)

Um das Risiko einer Baustartverzögerung zu vermeiden, ist deshalb beim Kündigungszeitpunkt genügend Vorlaufzeit bis zur Realisierung einzurechnen. Dabei ist gemäss der Expertenbefragung eine durchschnittliche Kündigungsvorlaufzeit vom Zeitpunkt der Kündigung bis zum Realisierungsstart von 16 Monaten praktikabel und zielführend. Das heisst, in der Praxis werden somit im Schnitt 5-mal längere Fristen gewährt als im Obligationenrecht vorgegeben (Abbildung 3, oben).

3. UMSETZUNGSPROZESS

Um eine Gegenüberstellung der Mieterträge, der Objektqualität, der Kosten und Wirtschaftlichkeit bei einer Sanierung im bewohnten Zustand im Vergleich zum unbewohnten Zustand zu erhalten, wurde für die Masterthesis eine Liegenschaft von einem institutionellen Eigentümer im Zürcher Seefeld untersucht.

Das viergeschossige Mehrfamilienhaus wurde 1981 erstellt und befindet sich im Zürcher Seefeld. Insgesamt befinden sich 16 Wohnungen (2- bis 3,5-Zimmer-Woh-

nungen) in der Liegenschaft sowie ein kleines Ladenlokal im Erdgeschoss und eine Einstellhalle mit 18 Einstellplätzen im Untergeschoss. Das Grundstück ist voll ausgenutzt und es sind keine Nutzungsreserven mehr vorhanden. Die Einträge im Grundbuch haben keinen Einfluss auf bauliche Erweiterungen.

Von den insgesamt 16 Mietern sind 50 Prozent über 65 Jahre alt. Es handelt sich dabei mehrheitlich um langjährige Mieter, die zum Teil schon über 20 Jahre in der Liegenschaft zur Miete wohnen. Die durchschnittliche Mietdauer beträgt 10 Jahre. Zwei Mieter sind bereits über 80 Jahre alt und würden bei einer allfälligen Entmietung Unterstützung und fremde Hilfe benötigen. In diesem Zusammenhang ist mietrechtlich auch die Härtefallproblematik zu beachten.

Liegenschaftendaten:

• Anschaffungswert 1981	CHF	4 816 435.00
• Mietertrag netto pro Jahr (IST)	CHF	3 721 800.00
• Sanierungskosten vermietet	CHF	2 251 000.00
• Sanierungskosten entmietet	CHF	3 276 000.00
• Wohnfläche gesamt (HNF)	m ²	1118.00

Erneuerungsszenario 1

Dies beinhaltet eine Gebäudehüllenerneuerung mit Ersatz der Fenster und energetischer Aufwertung mit einer Aussenwärmedämmung. Im Innern werden die Küchen und Bäder ersetzt sowie die bestehende Ölheizung

auf Gas umgerüstet. Die Erneuerung wird in vermietetem Zustand durchgeführt.

Erneuerungsszenario 2

Im Szenario 2 werden nebst der Gebäudehüllenerneuerung und dem Küchen- und Badersatz auch alle Zimmer erneuert. Um die Grundrisse der Wohnungen aufzuwerten und marktfähiger zu gestalten, soll der Bezug zwischen dem Ess- und dem Wohnraum offener gestaltet und die Balkone vergrössert werden. Diesbezüglich werden kleinere Grundrissoptimierungen durchgeführt und Durchgänge verbreitert und geöffnet. Die bestehende Ölheizung wird auf Gas umgerüstet. Die Erneuerung soll in entmietetem Zustand durchgeführt werden.

Miete (IST) und nach Sanierung bewohnt/unbewohnt

Die Auswertung soll lediglich Aufschluss über die neuen Nettomieten und somit den neuen Ertragswert nach der Sanierung geben. Mietzinsentschädigungen oder andere Faktoren, wie Mietzinsausfall während der Bauphase, sind nicht berücksichtigt. Es wurden dabei nur die neuen Nettomieten der Wohnungen ermittelt, da das Ladenlokal sowie die Einstellplätze und das Lager von der Sanierung nicht tangiert werden. Aus der Tabelle 1 (unten) ist ersichtlich, dass sich das Mietpotenzial gegenüber der IST-Miete bei der vermieteten Sanierung nur um rund 19 Prozent erhöht, hingegen bei der entmieteten Sanierung um 51 Prozent verändert.


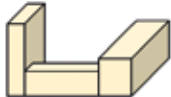

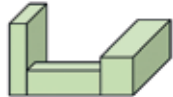
Lage	Miete IST in CHF	Sanierung bewohnt in CHF	Sanierung unbewohnt in CHF
			
	IST	Teilerneuerung	Gesamterneuerung
Laden	18 360.00	18 360.00	18 360.00
Wohnungen	315 756.00	388 195.35	508 310.00
Lager	3 000.00	3 000.00	3 000.00
Einstellplätze	35 064.00	35 064.00	35 064.00
Total	372 180.00	444 619.35	564 734.00
Differenz	0.00	72 439.35	192 554.00
Bruttorendite	7,7%	6,3%	8,0%

TABELLE 1: Vergleich der Entwicklung der Nettomieten bei vermieteter und entmieteter Erneuerung. Quelle: Coric M./Ebnetter D./Jann M., 2020, 78; eigene Darstellung.



Die Investitionen sind ebenfalls rund 45% höher. Gemäss dem Experteninterview haben wir auf die Frage, welche Faktoren für eine entmietete Erneuerung und welche für eine vermietete Erneuerung sprechen, folgende Antwort von einem institutionellen Anleger bekommen: «Für einen Entscheid zwischen einer entmieteten Erneuerung gegenüber einer vermieteten Erneuerung muss das Mietpotenzial mindestens bei plus CHF 100 m²/Jahr liegen. Für den Entscheid Ersatzneubau müsste noch zusätzlich Ausnutzungspotenzial vorhanden sein.»¹⁸

Im vorliegenden Fall beträgt das Mietzinspotenzial zwischen den beiden Szenarios plus CHF 108 m²/Jahr (Tabelle 1).

Das heisst, wenn der Aspekt des Ertragswertes berücksichtigt wird, würde der Investor im vorliegenden Beispiel zu einer Leerkündigung tendieren, da das Mietzinspotenzial bei dieser Variante am höchsten ist – dies auch in Anbetracht dessen, dass in der Berechnung der wertvermehrende Anteil mit 60 Prozent angenommen wurde, in der Realität jedoch tiefer liegen würde. Weiter würde bei einer Sanierung im bewohnten Zustand unter Berücksichtigung des neuen Anlagewertes und der neuen Mietzinseinnahmen eine um 1,4 Prozent geringere Bruttorendite gegenüber der aktuellen Bruttorendite resultieren. Im vorliegenden Beispiel lohnt sich eine Leerkündigung aufgrund der langen Mietdauer insbesondere, da die Nettomieten bei den meisten Mietern ein sehr tiefes Niveau haben.

Wäre hingegen das Mietpreisniveau vor der Sanierung schon hoch und würde nach der Sanierung der Mehrwert noch auf die Nettomieten überwältigt werden, bestünde wieder die Gefahr von Leerständen, da man unter Umständen über der Orts- und Quartierüblichkeit läge.

Eine pauschale Aussage, ob jetzt eine Sanierung im bewohnten oder im unbewohnten Zustand sinnvoller ist, kann nicht getätigt werden. Liegen die Vorteile bei der unbewohnten Erneuerung vor allem in der Steigerung des Ertrags und der Objektqualität, ist im Gegensatz dazu die Erneuerung mit fortlaufendem Mietvertrag sozialverträglicher und für die Mieter angenehmer. Entmietete Erneuerungen wirken härter und Vermieter sind dabei medial angreifbarer. Des Weiteren können die mietrechtlichen Einflüsse nicht so gut eingeschätzt und kalkuliert werden, und Verzögerungen durch Erstreckungen können dabei nicht gänzlich ausgeschlossen

werden. Es ist jedoch offensichtlich, dass bei älteren sanierungsbedürftigen Liegenschaften an guten Lagen nach Entmietungen meistens ein höheres Mietzinspotenzial zu erwarten ist. Dazu nochmals eine Aussage eines Investors: «Bei wenig Potenzial an schwächeren Lagen ist auch eine Erhöhung der Mietzinse bei grosszyklischen Erneuerungen schwierig. Deshalb ist es beim Objektkauf schon wichtig, einen guten Standort und die richtige Lage mitzubersichtigen. Gute Lagen werden in 20 Jahren noch gute Lagen sein.»

4. SCHLUSSBETRACHTUNG

4.1 Fazit

Aus den Interviews mit den Fachleuten ist hervorgegangen, dass das Mietrecht teils einen bedeutenden Einfluss auf die zwei verschiedenen Erneuerungsvarianten hat. Obwohl das Risiko von Erstreckungen bei Leerkündigungen gegeben ist, stellen die institutionellen Anleger beim Erneuerungsentscheid die Wirtschaftlichkeit, Nachhaltigkeit und die Marktfähigkeit vorneweg und tendieren heutzutage mehrheitlich zu entmieteten Erneuerungen. Die Vorteile einer vermieteten Erneuerung mit geringeren Leerstandskosten, einer sozialverträglicheren Erneuerungsmethodik sowie einem geringeren Reputationsrisiko werden erwähnt, stehen aber in der Gewichtung unterhalb der Wirtschaftlichkeitsaspekte. Dabei sind vor allem folgende Vorteile bei einer entmieteten Erneuerung für die Investoren ausschlaggebend:

- Rentabilität ist einfacher und verbindlicher zu rechnen
- Tiefere Baukosten und höhere Eingriffstiefe möglich
- Nach Bauabschluss kann mit dem ganzen Mieterspiegel die aktuelle Marktmiete abgeholt werden
- Grundrissveränderungen sind möglich, d.h., die Wohnungen können den geänderten Marktanforderungen angepasst werden

Durch die Beauftragung von Mieterspezialbetreuungen werden dabei im Entmietungsprozess allfällige Einsprachen gegen die Kündigung verhindert. Eine Garantie für die Vermeidung von Auseinandersetzungen ist dabei jedoch nicht gegeben, aber mit einer transparenten und frühzeitigen Kommunikation kann das Risiko bezüglich eines Reputationsschadens für den Vermieter tief gehalten werden. Im Gegensatz dazu ist die Erneuerung mit fortlaufendem Mietvertrag sozialverträglicher und für den Mieter angenehmer, da er in seinem gewohnten Umfeld bleiben kann. Das Mietrecht kommt dem Vermieter dabei entgegen, und er kann die Kosten der umfassenden Erneuerung mit einem maximalen

¹⁸ – Quelle: Coric M./Ebneter D./Jann M., Einfluss des Mietrechts auf Erneuerungen von Immobilien. Masterthesis 2020, 78.

Prozentsatz von 50 bis 70 Prozent auf die Miete überwälzen. Um mögliche Streitigkeiten zwischen Vermieter und Mieter zu vermeiden, werden nach Aussagen der Experten in der Praxis jedoch Umwandlungssätze von 50 bis 60 Prozent angewendet. Um mietrechtliche Stolpersteine zu vermeiden und keine wirtschaftlichen Einbussen in Kauf zu nehmen, sind deshalb folgende Punkte zu beachten:

Entmietete Erneuerung

- Transparente und frühzeitige Mieter- und Behördenkommunikation
- Analyse der mietrechtlichen Situation (Sperrfristen, Vertragslaufdauern etc.)
- Vorlage eines baureifen Projekts zum Zeitpunkt der Kündigung
- Einhaltung von genügend Vorlaufzeit vom Kündigungszeitpunkt bis zum Baustart
- Analyse der Mieterstruktur und ggf. Beauftragung einer Mieterspezialbetreuung für den Entmietungsprozess
- Konzept für eine Zwischenvermietung vorsehen
- Besetzungsrisiko minimieren und Gebäude z.B. strom- und wasserlos setzen

Vermietete Erneuerung

- Prüfung der Zumutbarkeit der Umbauarbeiten für die bestehenden Mieter
- Transparente und frühzeitige Mieterkommunikation
- Organisation eines Mieterinfoabends und Vorstellung aller in den Prozess beteiligten Personen (Bewirtschaftung, Bauleitung, Eigentümer)
- Direkte Ansprechpartner für Mieter während Umbauzeit organisieren (Bauleitung)
- Erstellung einer detaillierten Schlussabrechnung
- Schaffung von Transparenz und Vertrauen bei der Begründung der Mietzinserhöhung, d.h. Mitteilung der wesentlichen Elemente wie Investitionsvolumen, den wertvermehrenden Anteil, die Verzinsung und die Amortisation
- Zustellung der Mietzinserhöhung mit dem amtlichen Formular

BUNDESAMT FÜR STATISTIK (2019). Wohneigentumsquote. Abgerufen am 28.8.2020 von <www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/bau-wohnungswesen.assetdetail.15104250.html>, bewohnte Wohnungen bzw. Wohneigentumsquote nach Haushaltstyp – 2000, 2010–2019.

BUNDESAMT FÜR WOHNUNGSWESEN (2019). Schlichtungsverfahren. Abgerufen am 15.8.2020 von <www.bwo.admin.ch/bwo/de/home/mietrecht/schlichtungsbehoerden/statistik-der-schlichtungsverfahren>.

CORIC M. / EBNETER D. / JANN M. (2020). Einfluss des Mietrechts auf Erneuerungen von Immobilien. Masterthesis.

DIETH, E. (2019). OR kompakt. 4. Aufl. Basel, Helbling Lichtenhahn Verlag.

GONDRING, H. / WAGNER, T. (2016). Real Estate Asset Management. 2. Aufl. München, Franz Vahlen Verlage.

HULLIGER, U. (2020). Mietrecht in a nutshell. Zürich/St. Gallen, Dike Verlag AG.

MÜLLER, J. (2016). Wohn- und Geschäftsraum-miete. Beraten und Prozessieren im Immobilien-mietrecht. Basel, Helbling Lichtenhahn Verlag.

ROHRER MÜLLER PARTNER RECHTSANWÄLTE (2019). 77 Fragen zum Mietrecht. Zürich/Basel/Genf, Schulthess Juristische Medien AG.

RUEDI, P. (2016). OR für die höhere Ausbildung. Zürich, Der Schweizerische Beobachter.

SVIT SCHWEIZ (2018). Das schweizerische Mietrecht – Kommentar. 4. Aufl. Zürich/Basel/Genf, Schulthess Juristische Medien AG.

VERORDNUNG ÜBER DIE MIETE UND PACTH VON WOHN- UND GESCHÄFTSRÄUMEN (VMWG).

ZUCKER, A. (2012). Neuste Rechtsprechung und Trends bei Kündigung wegen Sanierung. Zürich/Basel/Genf, Schulthess Juristische Medien AG.



Die Autoren



MARINA CORIC (o.l.)

Absolvierte den MAS in Real Estate Management 2020 an der FHO St. Gallen. Nach einigen Jahren in der Immobilienbewirtschaftung arbeitet sie nun als Asset Managerin bei der ISS Facility Services AG.

MARCEL JANN (u.l.)

Studierte Architektur an der FHNW in Muttenz mit einem Austauschjahr an der ETSAM in Madrid. 2020 absolvierte er den MAS in Real Estate Management an der FHO St. Gallen. Seit 2013 ist er als Bauherrenvertreter bei der Swiss Re in Zürich tätig.

DOMINIK EBNETER (o.r.)

Absolvierte ursprünglich eine Ausbildung zum Schreiner. Nach diversen Aus- und Weiterbildungen seit 9 Jahren als Immobilienbewirtschaftler tätig. Erlangte im Jahr 2020 den MAS in Real Estate Management an der FHO St. Gallen.

Ein Zukunftsmodell für die Zusammenarbeit zwischen Gesamtleistungsanbietern und Bauherren

Von Alexander Delev, Roger Keller, Andreas Schaad und Jan Tanner

Besonders bei grösseren und komplexeren Bauvorhaben möchten sich Bauherren gegen das Termin-, Qualitäts- sowie Kostenrisiko absichern. Folglich werden solche Projekte gerne mit einem Gesamtleistungsanbieter realisiert, der diese Gefahren vertraglich sicherstellt.

EINLEITUNG

Gesamtleistungsanbieter übernehmen diverse Risiken und verpflichten sich gegenüber dem Besteller vertraglich hauptsächlich für die Einhaltung der Kosten, Termine und Qualität an einem Bauvorhaben. Mehrere Fälle von Bauprojekten zeigen jedoch, dass diese Zusicherungen teilweise nicht eingehalten werden. Die Folge davon sind z.B. Mehrkosten, die durch Planungsfehler, Verzögerungen im Bauprozess und Rechtsfälle ausgelöst werden. Schlussendlich schlagen sich solche Fehlentwicklungen auf die Attraktivität und Rentabilität einer Immobilie nieder. Bauherren stellen sich demzufolge vermehrt die Frage, ob es sich lohnt, in Zukunft Bauvorhaben mit einem Gesamtleistungsanbieter zu realisieren. Ob die derzeit angebotenen Leistungsmodelle, welche sich auf die SIA-Phasen stützen, zukunftstauglich sind, ist daher genauso ungewiss, da die Anforderungen und Bedürfnisse der Besteller im Hinblick auf die gesamten Lebenszykluskosten einer Immobilie ungenügend berücksichtigt werden.

Weiter haben die Komplexität und die Anforderungen an Bauvorhaben von der Entwicklung bis zur Fertigstellung infolge neuer Technologien, der Digitalisierung sowie gesetzlicher Rahmenbedingungen (Gesetze, Normen, Verordnungen) zugenommen. Infolgedessen müssen für die Realisierung eines Projektes stetig mehr

Spezialisten beigezogen werden, wodurch die Besteller sowie die Leistungserbringer zunehmend gefordert werden.

Ein Wohngebäude in der Schweiz hat eine durchschnittliche Lebenserwartung von 70 bis 100 Jahren (Swiss Life AG, 2017). Die Lebenszykluskosten bergen Potenzial im Rahmen von Kostenoptimierungs- bzw. Renditesteigerungen, wobei die Bau- und Betriebskosten einer Immobilie während der Bedürfnisermittlung (SIA-Teilphase 1 «strategische Planung» und Teilphase 2 «Vorstudien») am stärksten beeinflusst werden können. Objektbeispiele zeigen, dass eine Nichtbeachtung der Lebenszykluskosten negative Auswirkungen auf die erwarteten Renditen einer Liegenschaft haben. Eine Projektierung mit ganzheitlicher Betrachtung, ausgerichtet auf den gesamten Lebenszyklus, ist demzufolge unumgänglich.

Umso wichtiger wird es für die Schweizer Immobilien- und Bauwirtschaft, über ein neues Zusammenarbeitsmodell mit optimalen Phasen in einer innovativen Organisationsstruktur, die den Lebenszyklus ganzheitlich betrachtet, zu diskutieren.

ERFOLGLOSE PROJEKTE

Für die Erfüllung des Projekts Löwenbräu-Areal wendete ein Generalunternehmen (GU) insgesamt CHF 183 Millionen auf und gab in der Submission (Fixpreis gegenüber dem Bauherrn) CHF 129 Millionen an. Der GU reichte Klage beim Zürcher Handelsgericht über CHF 58,5 Millionen und versuchte so seine Mehrkosten dem Bauherrn zu belasten. Er argumentierte, dass der Grund für die viel höheren Kosten durch Planungsfehler des Bauherren verursacht worden seien. Neben dem Prozess kam es zu Verzögerungen bei den Einzugs-termine der Wohnungseigentümer und in der Realisierungsphase geschahen wiederholt Korrekturen und Anpassungen am Bauvorhaben (NZZ, 2020). Der Fall wurde mittlerweile vom Gericht entschieden. Die Unterlagen des Bauherren waren einwandfrei, wodurch der GU die Mehrkosten tragen musste.

Das Kultur- und Kongresszentrum Luzern (KKL) verfügt über ein Kupferdach mit einer Fläche von 10 000 m². Es wurden Mängel an diversen Elementen des Kupferdaches festgestellt, welche auf den Bau von 1995 und 2000 zurückzuführen sind. Folglich musste neben der Behebung der Baumängel eine aufwendige Spezialbeschichtung des gesamten Dachs vorgenommen werden, die jährlich auf die Dichtigkeit überprüft werden muss (Coviss, 2013). Die Baukosten für das KKL wurden mit CHF 32 Millionen überschritten. Zudem stellen die ho-

hen Instandhaltungskosten eine Herausforderung für den Betreiber dar, da auch bei einer weitgehenden Auslastung und Umsatzsteigerung die Erträge kaum ausreichen, um diese sehr hohen, zusätzlichen Unterhaltskosten zu decken (NZZ, 2003). Das KKL zeigt die Relevanz der Unterhaltskosten deutlich auf. Diese Kosten wurden in der Planungsphase viel zu wenig beachtet.

Solche Fälle zeigen den Handlungsbedarf auf. Es stellt sich die Frage, welche Faktoren angepasst werden müssen, um eine Optimierung des Bauprozesses und der Zusammenarbeit zu erreichen und solche kostspieligen Fehler zukünftig zu vermeiden.

BASIS DER HEUTIGEN ZUSAMMENARBEIT

Die heutige Zusammenarbeit zwischen Auftraggeber und -nehmer basiert auf traditionellen Projektentwicklungsformen der Norm SIA 112, welche einen stark fragmentierten Prozess vorgibt. Sie bezieht sich auf einzelne (Teil-)Phasen in der Projektplanung und definiert die Begriffe für die Planungsprozesse, den Planungsprozess an sich, die Zielsetzungen in den Phasen sowie die Rollenverteilung in einem Bauvorhaben. Das Ziel ist, dass sich die Bauplaner mit dem gesamten Lebenszyklus ei-

ner Immobilie auseinandersetzen. Der Rückbau oder die Revitalisierung eines Gebäudes findet jedoch nur wenig Beachtung, obgleich hierfür auch Ziele zu definieren sind und Kosten anfallen können. Die Erstellung der Kostenschätzungen für das Bauvorhaben ist ebenfalls Bestandteil des Leistungsumfangs und wird in der SIA 102:2014 definiert (SIA, 2018).

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Kostengenauigkeit am Ende jeder SIA-Phase auf. Mit zunehmendem Detaillierungs- und Informationsgrad des Projekts erhöht sich die Genauigkeit der Kostenberechnung für das Bauvorhaben (Abbildung 1, unten).

Hat ein Bauherr ein Projektbudget von CHF 100 Mio. zur Verfügung, so beträgt die Kostengenauigkeit bei Abschluss der SIA-Phase 3 +/- 15%. Folglich kann bis zur Bauvollendung eine mögliche Kostenabweichung bzw. eine Kostenunter- oder Überschreitung von CHF 15 Mio. auf die geplanten Kosten vorliegen. Die Differenz zwischen der maximalen und minimalen Kostenabweichung beträgt demzufolge CHF 30 Mio.

Bauvorhaben werden heutzutage meistens mit Projektentwicklungsformen auf Basis des SIA-Phasenmodells realisiert. Die häufigsten werden nachstehend erläutert.

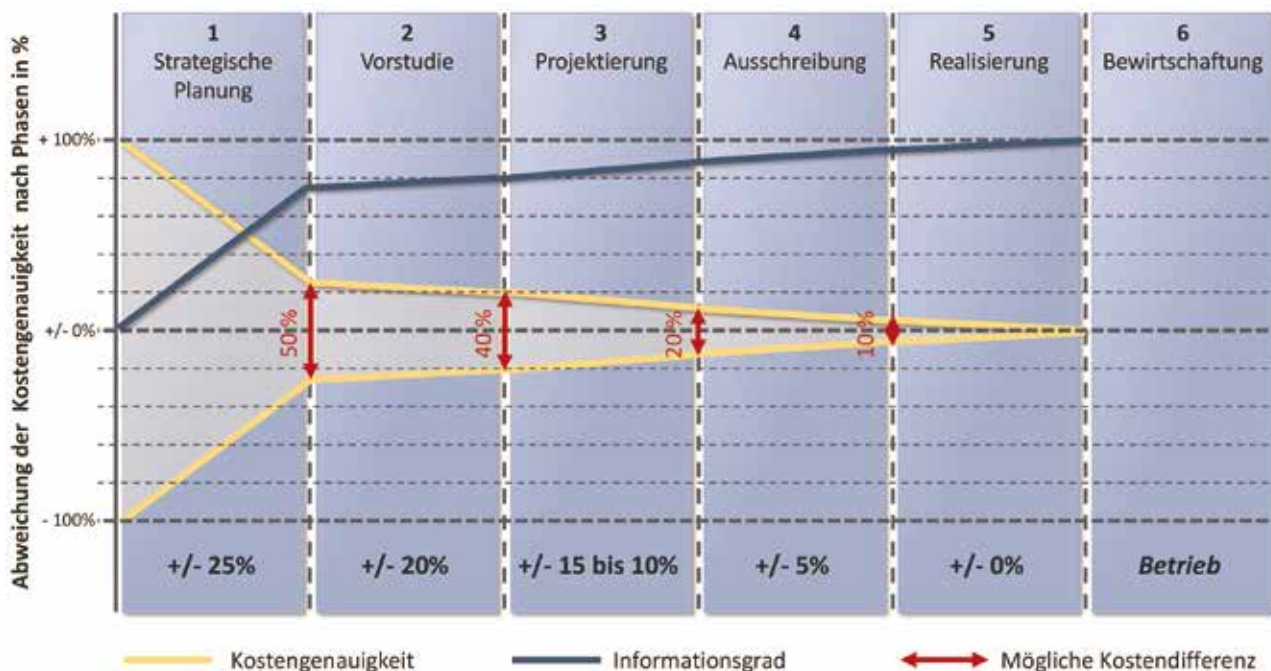


ABBILDUNG 1: Kostengenauigkeit in den SIA-Phasen. Quelle: in Anlehnung an SIA 112:2014 (2018; 2013) und Girmscheid (2016).

DAS EINZELLEISTUNGSTRÄGER-MODELL (ELT)

Beim ELT-Modell schliesst der Bauherr direkt mit den einzelnen Fachplanern einen Vertrag ab und führt diese vertraglich selbständig. Der Gesamtleiter (in der Regel der Architekt) übernimmt die Koordination sowie die Leitung der Fachplaner, Spezialisten sowie Unternehmer und ist demnach meist durch den Bauherrn gegenüber den anderen Fachplanern weisungsbefugt. Folglich muss der Bauherr tiefgehende Fachkenntnisse im Bereich der Planung sowie Ausführung haben. Durch die direkte vertragliche Führung und Abhängigkeit ist er zeitlich umfassend in das Projekt involviert (Girmscheid, 2016, 435–440).

Die folgende Illustration visualisiert das Einzelleistungsträger-Modell. Dabei bilden die durchgezogenen Linien die Vertragsverhältnisse zwischen dem Bauherrn und den einzelnen Dienstleistern ab, während die Leitungs-, Koordinations- und Weisungsbefugnis durch gestrichelte Linien gekennzeichnet ist (Abbildung 2, unten).

Ein wesentlicher Vorteil für den Bauherrn bei dieser Projektabwicklungsform ist, dass er eine hohe Flexibilität für Änderungen in der Planung bis zur Auftrags-

vergabe besitzt. Doch die Fachplaner und Spezialisten haben beinahe keine Kostenverantwortung. Daher obliegt dem Bauherrn die gesamte Koordination der Schnittstellen, und dies erhöht das Risiko von Nachträgen aufgrund von Projektänderungen, Behinderungen oder Leerläufen. Dieses Modell ist nur für Bauherrn mit hoher Planungs- sowie Ausführungskompetenz und genügenden zeitlichen Ressourcen geeignet. Die starke und direkte Involvierung in das Projekt kann für den Auftraggeber eine Chance darstellen, wobei mit ungeplanten Herausforderungen oder Fehlentwicklungen gerechnet werden muss.

DAS GENERALPLANER-MODELL (GP)

Beim Generalplaner GP-Modell schliesst der Bauherr einzig einen Vertrag mit dem Generalplaner ab, der wiederum für die Erbringungen der restlichen Leistungen durch die Fachplaner verantwortlich ist. Er beauftragt auf eigene Kosten sämtliche Fachplaner und Spezialisten, die für die Projektierung notwendig sind. Der Vorteil bei diesem Modell ist, dass der Bauherr einen einzigen Ansprechpartner für die gesamte Planung hat. Dieser Generalplaner steuert, koordiniert und stimmt

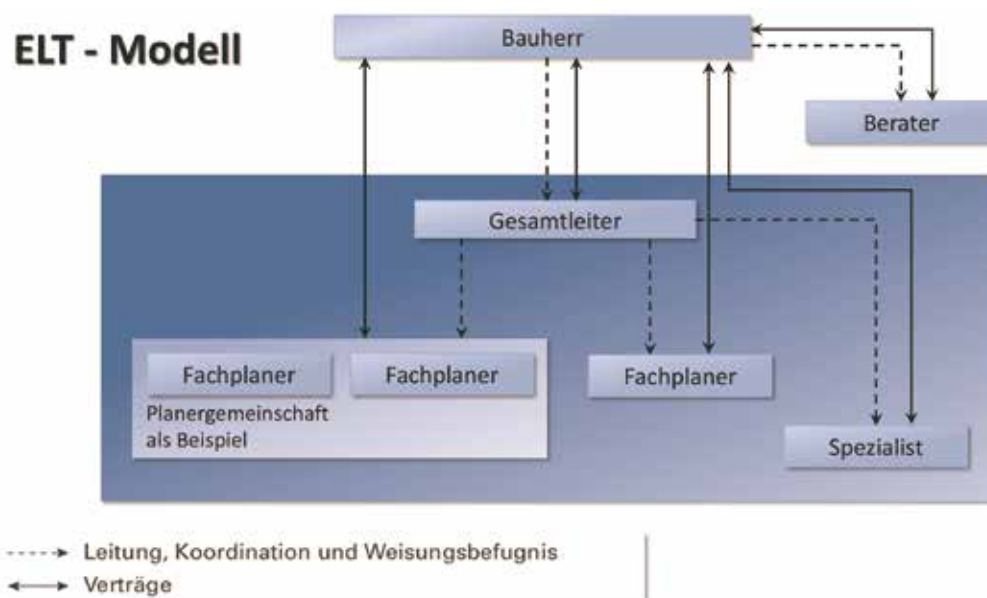


ABBILDUNG 2: Einzelleistungsträger-Modell. Quelle: SIA 112:2014 (2014, 8).

die phasenorientierten und Planungsprozesse mit den Fachplanern selbständig ab. Die Werkverträge für die Bauleistungen können entweder vom Bauherrn oder GP direkt mit dem jeweiligen Unternehmer oder durch Bezug eines Generalunternehmers beauftragt werden (Girmscheid, 2016, 442-444).

Die nachfolgende Grafik stellt das GP-Modell dar (Abbildung 3, unten).

Das Vollständigkeits-, Kosten- und Massen- bzw. das Mengenrisiko trägt der Bauherr. Für Auswirkungen unbeachteter oder fehlerhafter Details in den Ausschreibungsunterlagen durch den Generalplaner kann der Bauherr verantwortlich gemacht werden. Dieses Modell legt nur fest, dass der Bauherr für die Planung einen Ansprechpartner hat. Ob er für die Ausführung einen separaten Partner z.B. ein GU bestimmt und mit dem ausführenden Unternehmer ein direktes Vertragsverhältnis eingeht, obliegt seiner Entscheidung. Der Einbezug der Lebenszykluskosten in das Projekt hängt auch in diesem Modell davon ab, ob der Bauherr diese als Anforderungen gegenüber dem Generalplaner definiert. Meist werden sie jedoch vernachlässigt.

DAS GENERALUNTERNEHMER-MODELL (GU)

Das GU-Modell ist in der SIA nicht enthalten und bezieht sich insbesondere auf die Bauausführung eines Projekts, wobei der GU oftmals die Kosten-, Termin- und Qualitätsrisiken im Zusammenhang mit der Erstellung des schlüsselfertigen sowie nutzbaren Bauwerks trägt. Die Planung kann nach dem Einzelleistungsträger- oder Generalplaner-Modell erfolgen. Die Kernkompetenzen des GU liegen im Projektmanagement und in der Koordination der Ausführung. Der GU startet seine Leistungen meistens ab Phase 4 (siehe Abbildung 1). Dies erfolgt auf Basis der durch den Bauherrn zur Verfügung gestellten Ausschreibungspläne, welche Bestandteil des GU-Vertrags sind. Planungsmängel, die vor Beauftragung des GU entstanden sind, werden vom GU nicht oder nur selten übernommen, da er bei der Ausarbeitung der Planung nicht mitgewirkt hat und somit keinen Einfluss nehmen konnte (Girmscheid, 2016, 444-452).

Das Generalunternehmer-Modell, in dem der Bauherr einen Vertrag mit dem Generalplaner (Planung) und einen mit dem Generalunternehmer (Ausführung)

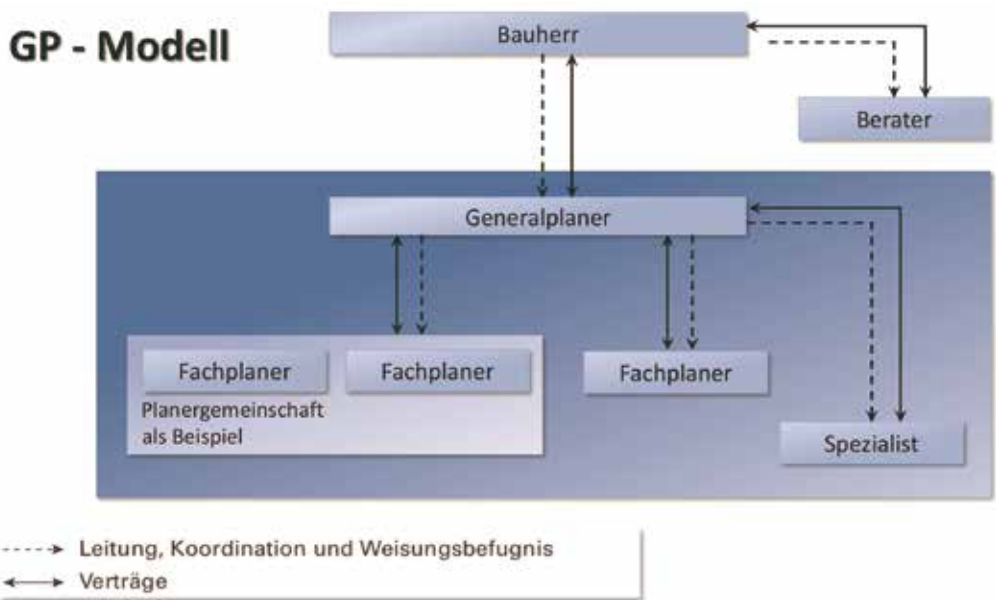


ABBILDUNG 3: Generalplaner-Modell. Quelle: SIA 112:2014 (2014, 8).

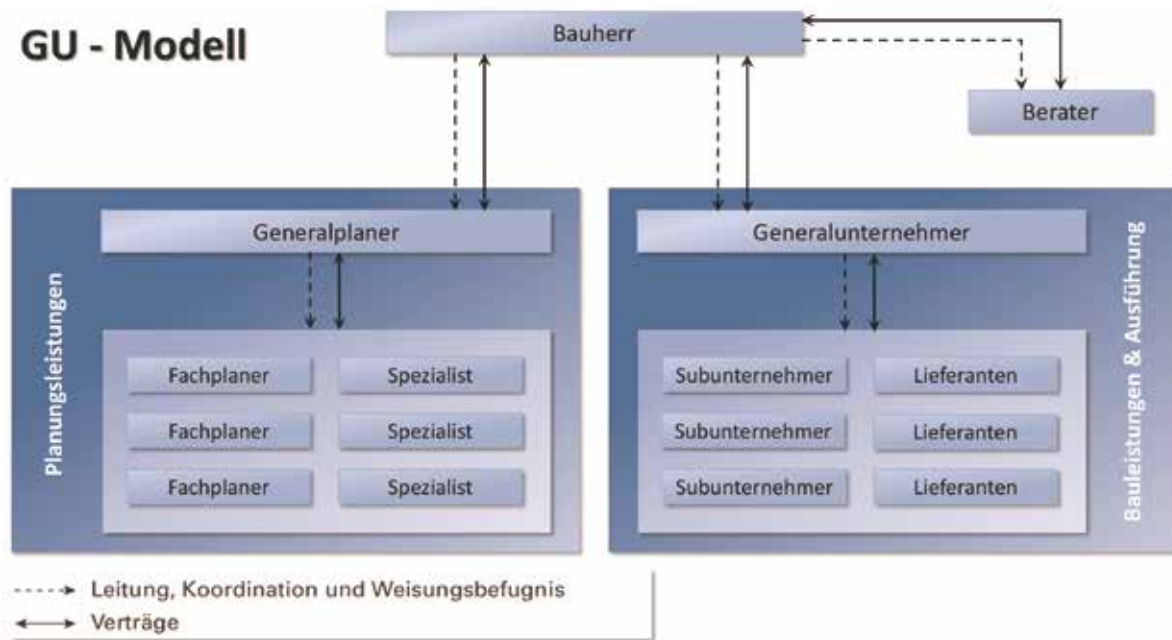


ABBILDUNG 4: Generalunternehmer-Modell. Quelle: Eigene Grafik aus der Masterthesis: Delev, A./Keller, R./Schaad, A./Tanner, J. (2020).

unterzeichnet, ist in der nachfolgenden Abbildung illustriert (Abbildung 4, oben).

Das GU-Modell hat für den Bauherrn den Vorteil, dass es durch die klare Angebotsdefinition bzw. Ausschreibung der Arbeiten für die Subunternehmer und Lieferanten eine umfassende Vergleichbarkeit der Offerten der Subunternehmen und Lieferanten ermöglicht. Er hat mit dem GU einen Ansprechpartner für die Erstellung des Bauwerks und die Mängelbehebung. Es wird ihm Termin- und Kostensicherheit in Bezug auf die Ausführung ab Vergabe an den GU gewährt, sofern diese vertraglich vereinbart ist. Ein wesentlicher Nachteil ist, dass in GU-Angeboten nur die Erstellungs-, aber nicht die Lebenszykluskosten berücksichtigt werden. Projektänderungen und Planungsfehler, welche auf den Bauherrn oder den Generalplaner zurückzuführen sind, bewirken zudem Nachträge und Verzögerungen mit Kostenfolgen. Mängel, welche sich nicht klar einem Planungs- oder Ausführungsfehler zuordnen lassen, können durch den GU abgestritten werden. Zur Klärung solcher Themen ist bei dieser Projektabwicklungsform ebenfalls bauliches sowie planerisches Wissen seitens des Bestellers vorausgesetzt.

DAS TOTALUNTERNEHMER-MODELL (TU)

Bei dieser Form übernimmt der TU sowohl die Aufgabe des Generalplaners als auch die des ausführenden Unternehmers und erbringt somit die Planungs- und Bauleistungen für den Bauherrn aus einer Hand.

Die Ausarbeitung der Offerte erfolgt unter Berücksichtigung der vom Bauherrn vordefinierten funktionalen Anforderungen, Rahmenbedingungen und inhaltlichen Zielsetzungen. Infolgedessen trägt der beauftragte TU das Funktions-, Vollständigkeits- und Qualitätsrisiko sowie die Planungs- und Ausführungsrisiken. Je nachdem, in welcher Phase der Bauherr dem TU die Unterlagen für die Angebotsstellung überreicht, übernimmt der TU auch die Verantwortung für die Bewilligungsfähigkeit des Bauvorhabens. Durch die Möglichkeit des frühen Einstiegs in das Projekt trägt der TU letztendlich die finanziellen und terminlichen Risiken insbesondere nach Abschluss des Bewilligungsverfahrens (Girmscheid, 2016, 454–457).

Die nachfolgende Abbildung zeigt die Vertragsverhältnisse zwischen den Projektbeteiligten. Der Bauherr hat bei diesem Modell einen Ansprechpartner, der

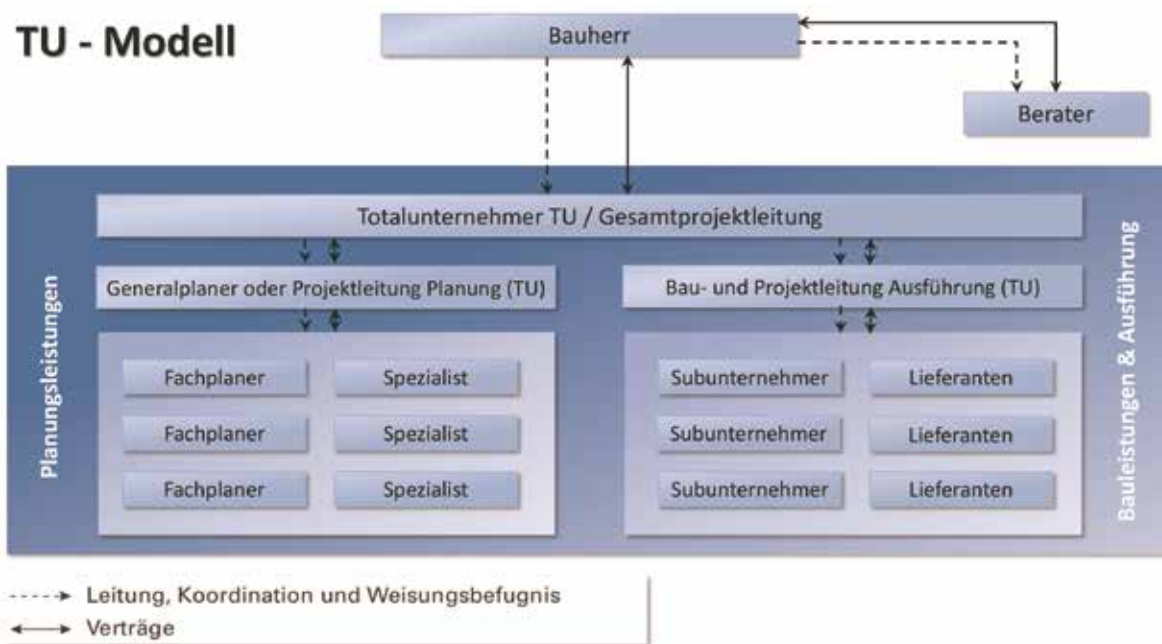


ABBILDUNG 5: Totalunternehmer-Modell. Quelle: Eigene Grafik aus der Masterthesis: Delev, A./Keller, R./Schaad, A./Tanner, J. (2020).

vertraglich zur Planung und Ausführung verpflichtet ist (Abbildung 5, oben).

Einer der Hauptvorteile ist beim TU-Modell für den Bauherrn, dass er nur einen einzelnen Ansprechpartner für die Planung und Ausführung hat. Mängel können am Bauwerk nicht immer der Planung oder Ausführung zugeordnet werden. Für beide Fälle haftet der TU gegenüber dem Bauherrn. Ebenfalls muss der Bauherr dadurch nicht zu viele interne Ressourcen an ein Projekt binden. Ein wesentlicher Nachteil ist, dass der Bauherr nach der Auftragserteilung nur einen sehr geringen Einfluss auf die Planung nehmen kann. Im Weiteren sind diese Formen relativ intransparent, insbesondere bei Projektänderungen, wenn ein TU-Pauschalvertrag vorliegt. Im Falle von Projektänderungen sind Mehr- und Minderpreise für den Bauherrn oftmals nur schwer nachvollziehbar.

ALTERNATIVE PROJEKTABWICKLUNGSFORMEN

Alternative Projektentwicklungsformen mit unterschiedlichen Ansätzen wird derzeit wenig Beachtung in der Schweizer Bauwirtschaft geschenkt. Aus diesem Grund werden sie kaum angewendet. Diese Projekt-

wicklungsformen legen gegenüber den traditionellen Methoden besonderen Wert auf die Art und Weise der Zusammenarbeit zwischen den verschiedenen Akteuren im Projekt. Daher können sie für die Entwicklung eines neuen Zusammenarbeitsmodells eine Chance sein.

INTEGRATED-PROJECT-DELIVERY (IPD)-MODELL

Diese alternative Projektentwicklungsform basiert auf den folgenden Ansätzen (AIA, 2007, 2):

- Die relevanten Projektbeteiligten werden zu Beginn des Entwurfsprozesses einbezogen.
- Die Prozesse sind ergebnisorientiert, und Entscheidungen werden nicht einzig auf Basis der zu Beginn anfallenden Kosten getroffen, sondern auch auf Basis der später anfallenden Betriebskosten.
- Die Kommunikation während des gesamten Prozesses ist klar, pragmatisch, offen, transparent und vertrauensvoll.
- Risiko und Belohnung sind wertbasiert sowie während der gesamten Lebensdauer eines Projekts auf alle Teammitglieder angemessen verteilt.
- Die Branche soll dadurch die Qualität erhöhen und nachhaltigere Objekte liefern.

Mit diesen Ansätzen soll der bisher chronologisch fragmentierte Prozessgedanke in einen wertbasierten und gemeinschaftlichen transformiert werden (AIA, 2007, 1). Der Grundgedanke des AIA (The American Institute of Architects) ist es, durch das IPD-Modell eine Aufwandverschiebung und somit einen höheren Detaillierungs- bzw. Projektinformationsgrad in einer frühen Phase zu erreichen. Durch den frühen Einbezug der Schlüsselakteure soll deren Know-how von Beginn an in die Planung einfließen, wodurch der Fertigstellungsgrad der Planung in die frühen Projektphasen verschoben wird und die Kostenbeeinflussbarkeit grösser ist. Im Vergleich zur traditionellen Projektentwicklung führt dies zu einer höheren Planungsqualität für die Realisationsphase. Im Vergleich zu den traditionellen Formen, welche nach der Reihenfolge WAS, WIE, WER verfahren, arbeitet der IPD-Ansatz nach dem WAS, WER und WIE. Im Weiteren wird die WAS-Phase, welche sämtliche Entscheidungen und Definitionen der Projektanforderungen beinhaltet, vorher abgeschlos-

sen. Dies bewirkt den Vorteil, dass sich die Projektteiligten anschliessend verstärkt auf das WIE konzentrieren können mit dem Ziel, die Ausführungsplanung vor der Realisationsphase fertigzustellen. In der nachfolgenden Illustration werden diese verschiedenen Ansätze des IPD-Modells und der traditionellen Projektentwicklungsformen einander entlang der Projektphasen gegenübergestellt (Abbildung 6, unten).

FAZIT

Bei der Projektabwicklung auf Basis der SIA-Phasen wird in die Phase, in der festgehalten wird, WAS gebaut wird, viel Zeit investiert. Mit der Frage, WIE etwas gebaut wird, setzt man sich erst von der Projektierungs- bis zur Ausführungsphase auseinander. Die ausführenden Unternehmer und somit die eigentlichen Leistungserbringer werden erst ab Phase 4 involviert. Auftragserteilungen erfolgen auf Basis von Ausschreibungs- statt Ausführungsplänen. Alternative Projekt-

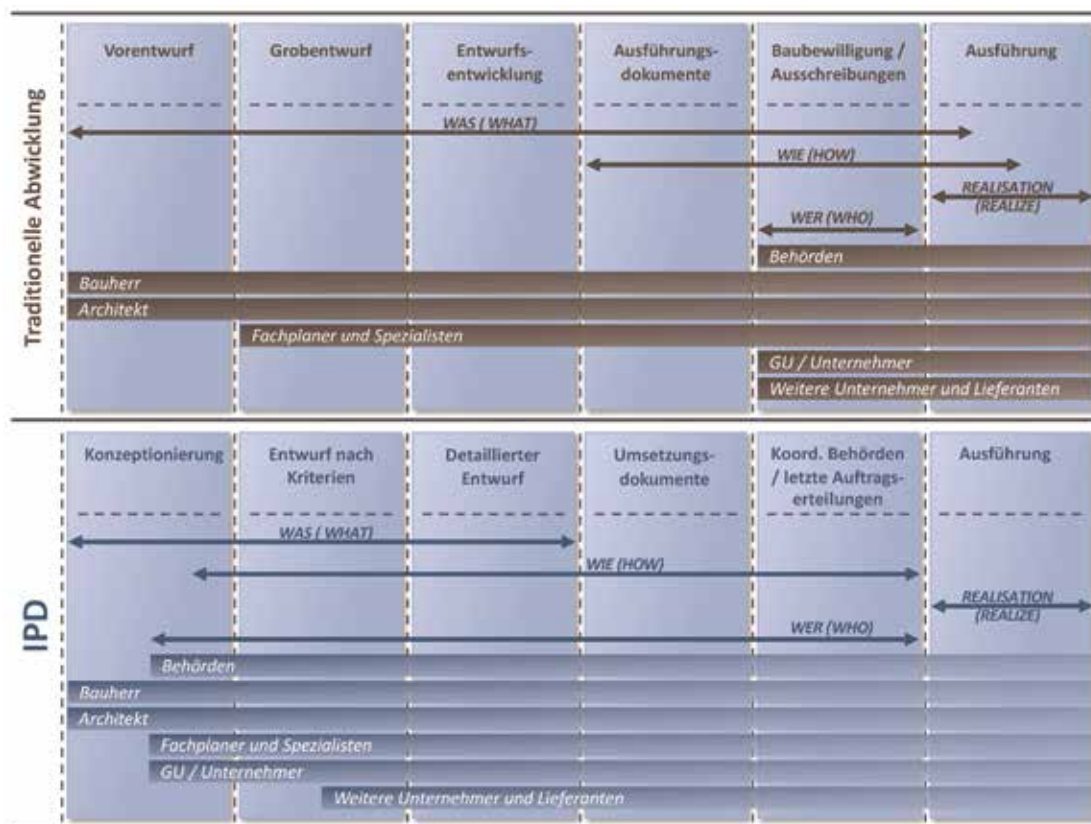


ABBILDUNG 6: Vergleich zwischen dem traditionellen Modell und dem integrierten IPD-Prozess. Quelle: in Anlehnung an AIA (2007, 22).



abwicklungsformen definieren das WAS und WIE vor der Ausführung und beziehen die massgeblichen Leistungserbringer (WER) früher in das Projekt sowie in die Planung ein, sodass sie ihre Erfahrung in die Optimierung der Planung noch einbringen können.

Der Informationsgrad im Projekt widerspiegelt dessen Kostengenauigkeit. Auftragserteilungen erfolgen im SIA-Modell in Phase 4, in welcher mit einer Kostenabweichung von ca. +/-10% bis +/-5% zu rechnen ist. Zum einen ist diese Ungenauigkeit den Marktpreisen zuzurechnen, denn je nach Auslastung der Unternehmer können die Preise für die Bauleistungen schwanken, zum anderen ist sie dem fehlenden Detaillierungsgrad in dieser Phase geschuldet. Somit können bei zunehmendem Informationsgrad Abweichungen gegenüber den erfolgten Vergaben an Bauleistungen entstehen. Dies verursacht allenfalls Projektänderungen mit Kostenfolgen, Störungen im Bauprozess und Verzögerungen. Über 80% der Lebenszykluskosten fallen erst nach der Erstellung einer Immobilie an, wobei die Kostenbeeinflussbarkeit dieser Ausgaben in der Planungsphase am höchsten ist. Der Anteil der Lebenszykluskosten für die Entwicklung und Planung einer Liegenschaft beläuft sich auf unwesentliche 2%. Es stellt sich die Frage nach dem Nutzen, wenn in frühe Phasen mehr investiert und weitere Ressourcen mit dem benötigten Know-how in die Projektierung involviert werden; die Kosten für den Betrieb können so gesenkt werden. Dadurch steigt die Kostenkurve zu Beginn stärker an und kann aufgrund dieser Optimierungen in den frühen Phasen langfristig über die Lebensdauer gesenkt werden. Die führt insgesamt zu tieferen Live-Cycle-Kosten der Immobilie, woraus für den Bauherrn eine höhere Rendite sowie günstigere Nebenkosten für die Mieter resultieren. Der Informationsgrad ist somit durch geeignete Massnahmen stärker in die frühen Projektphasen zu verlagern. Dies kann zum einen durch eine erfahrene Akteurengruppe geschehen, zum anderen können die ausführenden Unternehmer insgesamt früher in das Projekt involviert werden.

AUSBLICK

In der Fortführung im Rahmen der Herbstausgabe 2021 des Swiss Real Estate Journals werden einige Lösungsansätze sowie deren Chancen für die Immobilien- und Bauwirtschaft Schweiz aufgezeigt. Diese sind das Ergebnis der in diesem Artikel dargelegten theoretischen Modelle sowie zahlreicher Expertengespräche. Zudem wird ein neues und alternatives Zusammenarbeitsmodell als Vorschlag vorgestellt, welches einen neuen Ausschreibungsprozess voraussetzt.

AIA (2007). Integrated Project Delivery: A Guide. (T.A. Architects, Hrsg.) Washington, The American Institute of Architects.

COVISS (Juli 2013). Abgerufen im Juni 2020 von <<http://www.coviss.ch/index.cfm?s=beitrag&beitragID=362>>.

DELEV, A. / KELLER, R. / SCHAAD, A. / TANNER, J. (2020). Masterthesis: Ein Zukunftsmodell für die Zusammenarbeit zwischen Gesamtleistungsanbietern und Bauherren. Zürich, HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich.

GIRMSCHIED, G. (2016). Projektentwicklung in der Bauwirtschaft – prozessorientiert: Wege zur Win-Win-Situation für Auftraggeber und Auftragnehmer. Bd. 5. Berlin Heidelberg, Deutschland, Springer Vieweg.

NZZ (Mai 2003). Abgerufen im Juni 2020 von <<https://www.nzz.ch/article8VU2R-1.258333>>.

NZZ (Juni 2020). Abgerufen im Juni 2020 von <<https://www.nzz.ch/zuerich/aktuell/streit-um-immobilienobjekt-loewenbraeu-areal-wird-zu-gerichtsfall-ld.5681>>.

SIA (2013). SIA 118, Allgemeine Bedingungen für Bauarbeiten. (S.I.-u. Architektenverein, Hrsg.) Zürich, SIA.

SIA (2014). SIA 112, 2014, Modell Bauplanung. (SIA, Hrsg.) Zürich, SIA.

SIA (2018). Ordnung SIA 102, 2014, Ordnung für Leistungen und Honorare der Architektinnen und Architekten. Bd. 2. (SIA, Hrsg.) Zürich, SIA.

SWISS LIFE AG (2017). Wie lange lebt ein Haus? Zürich, Zürich, Schweiz. Abgerufen am 18.7.2020 von <<https://www.swisslife.com/de/home/hub/wie-lange-lebt-ein-haus.html>>.

Die Autoren**ALEXANDER DELEV** (*o.l.*)

Mitglied der Geschäftsleitung
bei Halter AG, Renovationen

ANDREAS SCHAAD (*u.l.*)

Projektleiter bei Halter AG, Renovationen

ROGER KELLER (*o.r.*)

Immobilienbewirtschafter bei MIBAG Property
Managers, Bouygues
Energies & Services Schweiz AG

JAN TANNER (*u.r.*)

Selbständiger Unternehmer
Tanner Real Estate Consulting



«Neutralisierung des CO₂-Ausstosses von Wohnimmobilien ohne Mehrkosten und innerhalb von sechs Monaten?»

Von David Flückiger, Nico Fries, André Keller, Arlind Luli und Fabian Studer

In der Schweiz wird durch den Gebäudesektor ein Viertel der CO₂-Emissionen verursacht.¹ Um die CO₂-Emissionen substanzial und langfristig zu reduzieren, sind massive Eingriffe in bestehende Gebäudesubstanzen mit neuen Technologien notwendig. Dies dauert Jahre, wenn nicht Jahrzehnte. Bis diese Massnahmen greifen, kann es sein, dass der Klimawandel nicht mehr aufzuhalten ist. Als schnelle, wirksame und kostenneutrale Sofortmassnahme, bis die neuen Technologien greifen, wurden verschiedene Optionen im Rahmen einer Masterarbeit geprüft. Es konnte jedoch nur eine machbare Lösung gefunden werden, die innerhalb von wenigen Monaten diese Zielsetzungen erreichen kann: Mithilfe einer Einkaufsplattform sollen gesammelte Heizölbestellungen durchgeführt werden. Diese so erzielten Mengenrabatte sollen genutzt werden, um CO₂-Zertifikate zu kaufen, sodass der CO₂-Ausstoss des verbrauchten Erdöls neutralisiert werden kann.

1. AUSGANGSLAGE UND FORSCHUNGSPROBLEM

Die Auseinandersetzung mit dem Klimawandel gewann in den letzten Jahren immer mehr an Bedeutung. Seit dem Beginn der Industrialisierung steigt die Temperatur auf der Erde stetig an.² Durch den Einsatz fossiler Brennstoffe und dem damit verbundenen CO₂-Ausstoss wird der Treibhauseffekt verstärkt.³ In der Schweiz verursacht der Gebäudesektor rund ein Viertel der CO₂-Emissionen und ist für ca. 40% des Energieverbrauchs verantwortlich.⁴ Aufgrund dieser Tragweite spielt der Gebäudesektor eine wichtige Rolle in der Klimapolitik der Schweiz. Die aktuelle Situation der Klimaveränderung fordert ein schnelles, effizientes und lösungsorientiertes Handeln, damit der Klimawandel noch aufgehalten werden kann. Durch den Einsatz von nachhaltigen und klimaschonenden Technologien wird heute im Bereich der Neubauten ein wichtiger Beitrag dazu geleistet. Eine Analyse des Bundesamtes für Statistik der Energieträger bei Heizungen zeigt jedoch, dass trotz des konstanten Rückgangs von Heizölnutzung noch nahezu zwei Drittel der Gebäude mit den fossilen Energieträgern Heizöl und Gas betrieben werden.⁵ Somit besteht noch entsprechendes Potenzial zur Reduktion von CO₂-Emissionen aus dem Gebäudesektor in der Schweiz. Aufgrund des unterschiedlichen Immobilienbestands in verschiedenen Lebenszyklusphasen wird sich der Erneuerungsprozess hin zu klimafreundlicheren Energieträgern noch über Jahre, wenn nicht Jahrzehnte hinziehen. Um den Klimawandel noch aufzuhalten, sind aber Massnahmen wichtig, die schnell wirken. Diese Ausgangslage setzt die Suche nach kurzfristig umsetzbaren Möglichkeiten zur unmittelbaren Reduktion des CO₂-Ausstosses in den Mittelpunkt, welche im Optimalfall kostenneutral sind. So wurde im Rahmen einer Masterthesis die Forschungsfrage «Neutralisierung CO₂-Ausstoss im Betrieb von Wohnimmobilien in der Schweiz ohne Mehrkosten und innerhalb von sechs Monaten» gestellt.⁶

2. RELEVANZ DES CO₂-AUSTOSSES BEI MIETWOHNUNGEN

Ende 2018 wurden in der Schweiz rund 1,7 Mio. Gebäude mit Wohnnutzung gezählt. Insgesamt umfasst die Schweiz rund 4,5 Mio. Wohnungen. Von den über 1,7 Mio. Gebäuden liegt der Anteil der Einfamilienhäuser bei 57,1 Prozent.⁷

1 – Bundesamt für Umwelt BAFU.

2 – IPCC, 2018. 3 – IPCC, 2018. 4 – Greenpeace Schweiz, 2019, 3. 5 – Bundesamt für Statistik, 2017. 6 – Flückiger/Fries/Keller/Luli/Studer, 2020 Masterthesis. 7 – Bundesamt für Statistik, 2020b, 12.



ABBILDUNG 1: Anzahl Gebäude nach Heizungstyp. Quelle: Zürcher Kantonbank, Immobilienresearch, 2020, 11.

Isoliert betrachtet ist der Anteil der Gebäude mit Heizöl als Hauptenergieträger für Heizungen bei Mehrfamilienhäusern in der Schweiz noch höher als bei Einfamilienhäusern und liegt bei einem Anteil von ca. 45 Prozent⁸ (Abbildung 1, oben).

Gemäss Erhebung der Energieträger von Wohngebäuden werden immer noch zwei Drittel aller Gebäude mit fossilen Energieträgern wie Heizöl oder Gas geheizt. Eine Verschiebung der fossilen Energieträger hin zu umweltfreundlicheren Energieträgern ist erkennbar, aufgrund der Lebenszyklen der Gebäude und deren Heizsysteme dauert eine markante Verschiebung jedoch Jahrzehnte. So waren im Jahr 2017 knapp 20 Prozent der Gebäude mit Wärmepumpen ausgestattet.⁹

Die nähere Betrachtung der Bauperioden der Wohnnutzungsgebäude in der Schweiz macht eine Einschätzung der künftigen Entwicklung im Rahmen energetischer Sanierungen möglich. Rund 75 Prozent sämtlicher Wohngebäude weisen ein Baujahr von 1990 oder älter auf. Die veralteten Bausubstanzen haben dadurch Potenziale für künftige Einsparungen von CO₂-Emissionen.¹⁰ Knapp die Hälfte der (Miet-)Wohnungen sind gemäss der Erhebung vom Bundesamt für Statistik im Eigentum von Privatpersonen. Ab dem Jahr 2000 ist eine Verschiebung der Eigentumsverhältnisse bei Lie-

genschaften mit Baujahr 2000 oder jünger bemerkbar. Hier bestätigen sich die intensiven Bautätigkeiten und Investitionen im Immobilienmarkt durch Versicherungen, Pensionskassen, Stiftungen, Banken und Anlagefonds mit einem Anteil von 42 Prozent.¹¹ Der Ausstoss von Treibhausgasen in der Schweiz belief sich im Jahr 2018 auf 46,4 Millionen Tonnen CO₂-Äquivalenten und damit auf ca. 5,4 Tonnen CO₂-Äquivalenten pro Kopf. Die Herstellungsemissionen der importierten Güter werden nicht berücksichtigt.¹² 16,6 Prozent der gesamten Emissionen stiessen dabei die Wohnimmobilien, hauptsächlich beim Verbrauch fossiler Brennstoffe, für das Heizen und die Aufbereitung von Warmwasser, aus.¹³ Die Betrachtung der zeitlichen Entwicklung der Treibhausgasemissionen zeigt auf, dass die Emissionen zwischen 1990 und 2018 um rund 35 Prozent gesenkt werden konnten, obwohl die Nachfrage nach Wohnflächen seit 1990 stetig gestiegen ist. Dies ist mehrheitlich auf die verbesserten Isolationsstandards bei Neu- und Umbauten, die energetische Sanierung alter Häuser und den vermehrten Ersatz von Heizöl durch Erdgas und nicht-fossile Energieträger (Wärmepumpe, Holz etc.) für die Wärmeerzeugung der Gebäudeheizung zurückzuführen.¹⁴

⁸ – Zürcher Kantonbank, Immobilienresearch, 2020, 11. ⁹ – Bundesamt für Statistik, 2017. ¹⁰ – Bundesamt für Statistik, 2018a.

¹¹ – Bundesamt für Statistik, 2019. ¹² – Bundesamt für Umwelt BAFU, 2020b, 8. ¹³ – Bundesamt für Umwelt BAFU, 2020b, 11. ¹⁴ – Bundesamt für Umwelt BAFU, 2020b, 12.



3. CO₂-GESETZ UND CO₂-ABGABEN

Das bisher geltende CO₂-Gesetz gilt als Herzstück der Schweizer Klimapolitik und definierte den Rahmen, wie die Schweiz die Treibhausgasemissionen bis zum Jahr 2020 reduzieren sollte. Aufgrund der Zustimmung zum Übereinkommen von Paris gilt es, die Treibhausgasemissionen bis 2030 um 50% gegenüber 1990 weiter zu reduzieren. Um die zukünftigen Reduktionsziele zu erreichen, bedurfte es einer Totalrevision des CO₂-Gesetzes.¹⁵

Nach nun fast dreijähriger Beratung hat das Parlament am 25. September 2020 in der Schlussabstimmung der Totalrevision des CO₂-Gesetzes für die Zeit nach 2020 zugestimmt, welches per 1. Januar 2022 In Kraft treten soll. Die Gesetzesänderung definiert vorwiegend die Lenkungsmaßnahmen, um die oben erwähnten Emissionsminderungen um 50% gegenüber 1990 zu erreichen. Der angestrebte Anteil der Verminderungen im Inland beträgt dabei 75%. Für den Gebäudebereich zieht dies entsprechende neue Regelungen und Grenzwerte mit sich. So sollen die Kantone für eine Verminderung der CO₂-Emissionen aus Gebäuden bis 2026/27 gegenüber 1990 um mindestens 50% sorgen. Für den Ersatz eines fossilen Wärmeerzeugers gilt ab 2023 ein Grenzwert von maximal 20 kg CO₂-Ausstoss pro Quadratmeter, der für Altbauten alle 5 Jahre um 5 kg sinkt. Für Kantone, in welchen Modul F (erneuerbare Wärme beim Wärmeerzeugungsersatz, mind. 10% der benötigten Wärmeenergie müssen aus erneuerbaren Quellen stammen oder durch verbesserte Energieeffizienz eingespart werden) der Mustervorschriften der Kantone im Energiebereich (MuKE) in Kraft ist, gilt die Umsetzung der Grenzwerte erst ab 2026.¹⁶ Mit der neuen Gesetzeslage ist der Ersatz einer Ölheizung somit nur noch in sehr gut isolierten Gebäuden zukünftig möglich.¹⁷

Gegen das neue CO₂-Gesetz wurde das Referendum ergriffen und so wird am 13. Juni 2021 über diese Vorlage vom Volk abgestimmt werden.¹⁸

Ein wichtiges Instrument aus dem bestehenden CO₂-Gesetz ist die CO₂-Abgabe. Diese Lenkungsabgabe wird auf allen fossilen Brennstoffen wie z.B. Heizöl und Erdgas erhoben. Mit der Verteuerung der erwähnten Brennstoffe soll der Anreiz zu einem sparsameren Verbrauch bzw. schlussendlich zum Wechsel auf CO₂-ärmere oder CO₂-neutrale Energieträger erfolgen. Die Erträge aus der CO₂-Abgabe werden zu rund zwei Drittel verbrauchsabhängig an die Bevölkerung und Wirtschaft ausgeschüttet. Mit dem verbleibenden Drittel bzw. maximal

CHF 450 Mio. wird das Gebäudeprogramm mitfinanziert. Bund und Kantone unterstützen mit diesem Programm energetische Sanierungen und erneuerbare Heizenergie. Seit 2018 beträgt die CO₂-Abgabe CHF 96 pro Tonne CO₂. Mit dem neuen CO₂-Gesetz könnte dieser Abgabesatz in Abhängigkeit von der Emissionsentwicklung bis auf CHF 210 erhöht werden und würde dadurch die Energiekosten für fossile Heizsysteme spürbar verteuern.¹⁹

4. MÖGLICHKEITEN / MASSNAHMEN ZUR MINDERUNG DER CO₂-EMISSIONEN FÜR IMMOBILIENEIGENTÜMER

Mit der Verschärfung der gesetzlichen Regelungen und Vorschriften zur Einsparung von Energie bzw. zur Reduzierung des CO₂-Ausstosses bei Wohnimmobilien gibt es auch kritische Stimmen. Theoretisch gibt es verschiedene Varianten bzw. Möglichkeiten, den CO₂-Ausstoss bei Wohnimmobilien zu reduzieren. Wichtig ist, dass bei der Planung und bei der Wahl der Heizung nicht nur die Heizung isoliert angeschaut wird, sondern auch die Umsetzung bzw. die Integrität in das bestehende Gebäude. Dabei sind sogenannte Folgearbeiten (z.B. Fassadendämmung, Fensterersatz, Kellerdeckendämmung etc.) zu berücksichtigen, um eine maximale CO₂-Reduktion zu erzielen.

Nicht nur die direkten Optimierungsfelder des Gebäudeenergiebedarfs, sondern auch die erforderliche Herstellung und Versorgung der benötigten Energie ist ein Thema. Abbildung 2 (Seite 64) gibt einen Überblick über die Versorgung und die Reduktion sowie Optimierung des täglichen Energiebedarfs.

Die Tabelle 1 (Seite 64) zeigt das Kosten-Nutzen-Verhältnis der bekannten erneuerbaren Heizsysteme am Beispiel eines Mehrfamilienhauses. Die Kosten umfassen die sogenannten Live-Circle-Kosten (Installation, Betrieb, Rückbau), gemessen in CHF/MWh Nutzwärme. Am günstigsten ist dabei die Gasheizung mit 20% Biogas, den geringsten CO₂-Ausstoss hat die Holzpelletheizung.

Wie bereits im Artikel thematisiert, ist bei der Optimierung des CO₂-Ausstosses bei Wohnimmobilien nicht nur der Heizungsersatz von entscheidender Bedeutung, sondern auch der energetische Gesamtzustand der Wohnimmobilie. Dazu wurden die CO₂-emissions-einsparenden baulichen Massnahmen in Abbildung 3 (Seite 65) mit den zeitlichen Komponenten «inert 6 Monaten» und «grösser 6 Monate» umsetzbar unterteilt und die Investitionen sowie die Einsparun-

15 – Bundesrat, 2017, 248. 16 – Energiestiftung, 2019. 17 – Bundesrat, 2017. 18 – Bundesrat, 2019.

19 – Die Bundesversammlung – Das Schweizer Parlament, 2020.

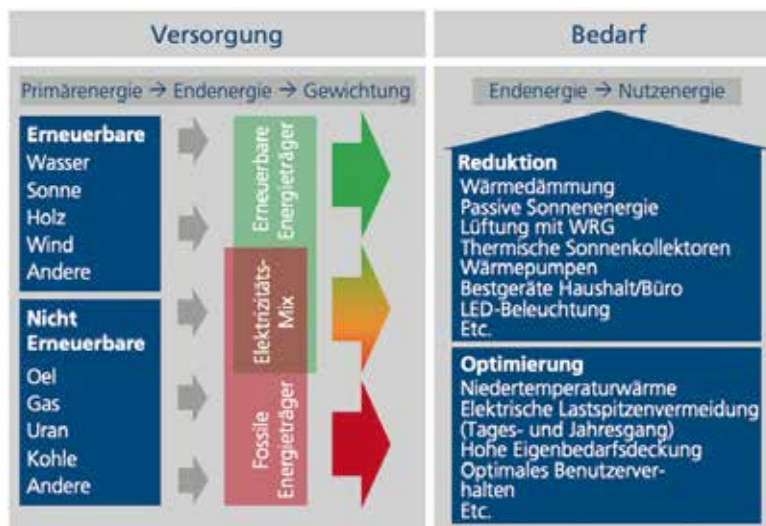


ABBILDUNG 2: Bedarfs- und Versorgungsseite von Energie von Gebäuden. Quelle: Binz et al., 2014, 15.

gen über den Lebenszyklus den einzelnen Massnahmen gegenübergestellt. Am rentabelsten ist die Isolation eines Steildachs. Die grösste CO₂-Einsparung bringt eine Wärmepumpe anstelle einer Ölheizung.

Mittels der abgebildeten baulichen Massnahmen kann in der Regel kurzfristig keine CO₂-Neutralität der Immobilie (Mehrfamilienhaus mit ca. 6 Wohnungen) erreicht werden. Einerseits ist eine Neutralisierung des CO₂-Ausstosses nur mit einer Wärmeerzeugung aus erneuerbarer Energie möglich, wobei der für den Betrieb der Wärmeerzeugungsanlage benötigte Strom ebenfalls CO₂-neutral sein muss. Ebenfalls setzt ein Wechsel der Heiztechnik aus bauphysikalischer Sicht eine gut isolierte Fassade voraus. Die Planung, Bewilligung und Umsetzung dieser Massnahmen sind bei derartigen Projekten kurzfristig (z.B. innerhalb von 6 Monaten) kaum möglich. Andererseits fallen bei der Umsetzung

der Massnahmen höhere Investitionskosten an, welche sich erst nach Jahren amortisieren.

Aus diesen Gründen empfiehlt sich für eine kurzfristig erzielbare CO₂-Neutralität der Immobilie nur die Kompensation über CO₂-Zertifikate. Damit keine Mehrkosten für die Immobilieneigentümer resultieren, könnten über eine Einkaufsgenossenschaft grosse Mengen an Heizöl für eine grosse Anzahl an Wohnungen bestellt werden, wodurch Rabatte bei den Heizöllieferanten erwirkt werden könnten. Mit diesen Rabatten könnten dann wiederum die CO₂-Zertifikationen gekauft werden. Aufgrund der getroffenen Annahmen müsste Heizöl von rund 2500 Wohnungen gemeinsam eingekauft werden, damit die Rabatte ausreichen, um genügend CO₂-Zertifikate kaufen zu können, um den Ausstoss um 100% zu kompensieren. Tabelle 2 (Seite 65) zeigt diese Berechnungen.

Heizsystem	Kondensierende Gasheizung, 20% Biogas	Kondensierende Gasheizung, 100% Biogas	Kondensierende Gasheizung mit thermischer Solaranlage	Holzpellet-heizung	Fern-wärme-anschluss	Elektrische Wärmepumpe mit Erdsonden	Elektrische Luft-Wasser-Wärmepumpe	Hybrid-heizung
CO ₂ -Bilanz in t CO ₂ /Jahr	25,8	9,5	25,2	4,6	3,2	5,5	7,6	1,6
Erzeugungskosten in CHF/MWh Nutzwärme	140.-	196.-	164.-	158.-	163.-	188.-	156.-	197.-

TABELLE 1: Kosten-Nutzen-Verhältnis der Heizsysteme. Quelle: 360, 2021.

Grundlagen für Berechnung: MFH 800 m² Energiebezugsfläche, 45 kW Heizleistungsbedarf, 950 l Warmwasser pro Tag – 120 000 kWh Wärmebedarf pro Jahr.

5. STAND DER UMSETZUNG

Zurzeit arbeitet das SwissREI mit einer Anschubfinanzierung einer immobiliennahen Stiftung an der Umsetzung der Erkenntnisse aus der diesem Artikel zugrundeliegenden Masterarbeit.²⁰ In einem Pilotversuch soll

bis im Herbst 2021 für 500 Wohnungen Heizöl kollektiv eingekauft werden und mit den erzielten Rabatten der CO₂-Ausstoss weitergehend kompensiert werden. Geling der Pilot, soll im Folgejahr das Einkaufsvolumen aufgrund der Zusammenarbeit mit grossen institutionellen Eigentümern skaliert werden.

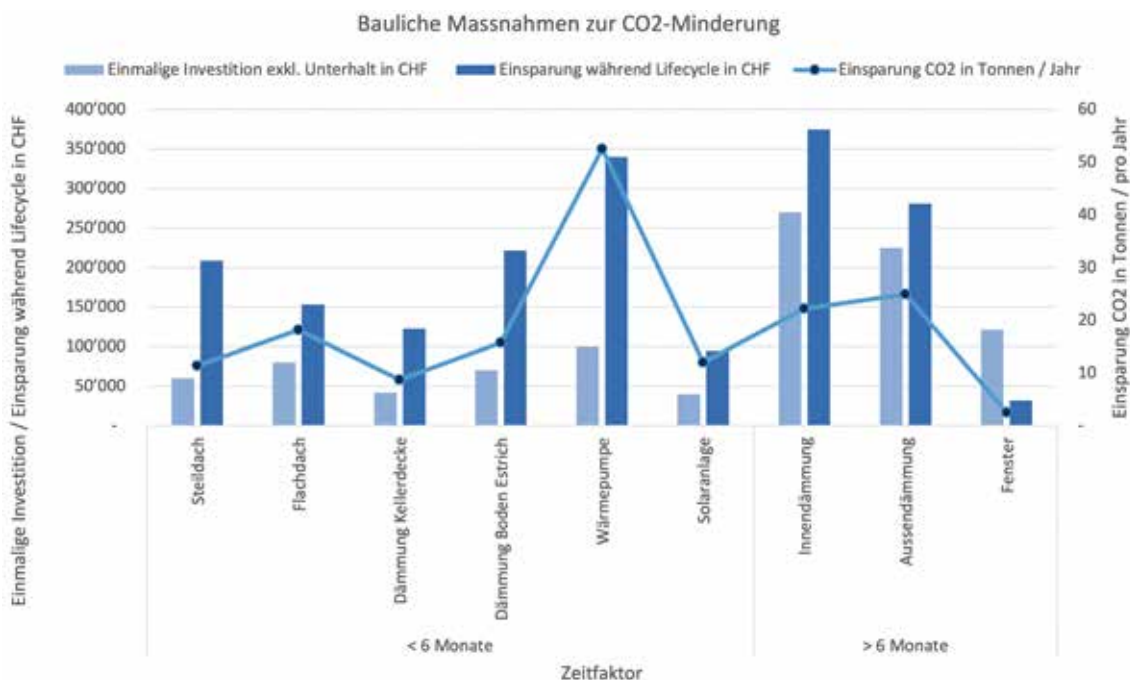


ABBILDUNG 3: Bauliche Massnahmen zur CO₂-Minderung. Quelle: Flückiger/Fries/Keller/Luli/Studer, 2020 Masterthesis, 91.

Anzahl Wohnungen	Geschätzter Heizölbedarf in l ¹ (in Liter)	CO ₂ -Ausstoss (in Tonnen)	Rabattierung ² (CHF)	CO ₂ -Kompensation aus Rabattierung ³ (in Tonnen)	Anteil Kompensation (in %)
50	50 000	133	1000	63	47%
500	500 000	1325	15 000	1071	81%
5000	5 000 000	13 250	200 000	16 667	126%

TABELLE 2: Hochrechnungen der Kompensationsrabatte. Quelle: Dürsteler/Illg, Roadshow, Frühling 2021.

Annahmen:

¹ 1000 Liter / Wohnung / Jahr.

² CHF 16 pro Tonne CO₂-Kompensation für 50 WG, CHF 14 bei 500 WG, CHF 12 bei 5000 WG.

³ Rabattierung pro 100 Liter: CHF 2 bei 50 WG, CHF 3 bei 500 WG, CHF 4 bei 5000 WG.

BINZ, A. / BICHSEL, J. / GEISSLER, A. / HALL, M. / HUBER, H. / STEINKE, G. / WEICKGENANNT, B.

(Januar 2014). Fachhochschule Nordwest Schweiz. Abgerufen am 15.3.2021 von <https://www.fhnw.ch/de/die-fhnw/hochschulen/architektur-bau-geomatik/institute/iebau/publikationen/fachbuecher/media/energieeffizientes_bauen.pdf>.

BUNDESAMT FÜR STATISTIK (2017). Energiebereich. Abgerufen am 2.8.2020 von <<https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/bau-wohnungswesen/gebäude/energiebereich.html>>.

BUNDESAMT FÜR STATISTIK (2018a). Bauperiode. Abgerufen am 1.7.2020 von <<https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/bau-wohnungswesen/gebäude/periode.html>>.

BUNDESAMT FÜR STATISTIK (2019). Mietwohnungen. Abgerufen am 2.7.2020 von <<https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/bau-wohnungswesen/wohnungen/mietwohnung.html>>.

BUNDESAMT FÜR STATISTIK (4.6.2020b). Landesindex der Konsumentenpreise. Abgerufen am 5.7.2020 von <<https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/aktuell/neue-veroeffentlichungen.assetdetail.13047092.html#>>.

BUNDESAMT FÜR UMWELT BAFU (4.2020b). Kenngrößen zur Entwicklung der Treibhausgasemissionen in der Schweiz 1990–2018. Abgerufen am 20.6.2020 von <https://www.bafu.admin.ch/dam/bafu/de/dokumente/klima/fachinfo-daten/kenngrößen_thg_emissionen_schweiz.pdf.download.pdf/Kenngr%C3%B6ssen_2020_D.pdf>.

BUNDESAMT FÜR UMWELT BAFU Klima: Das wichtigste in Kürze. Abgerufen am 22.3.2021 von <https://www.bafu.admin.ch/dam/bafu/de/dokumente/klima/präsentation/totalrevision-co2-gesetzes-nach2020.pdf.download.pdf/Musterpr%C3%A4sentation%20nach%20Schlussabstimmung_de.pdf>.

BUNDESRAT (1.12.2017). Botschaft zur Totalrevision des CO₂-Gesetzes nach 2020. Abgerufen am 27.6.2020 von <<https://www.admin.ch/opc/de/federal-gazette/2018/247.pdf>>.

BUNDESRAT (2019). Bundesrat eröffnet Vernehmlassung zum Gasversorgungsgesetz. Abgerufen am 26.7.2020 von <<https://www.admin.ch/gov/de/start/dokumentation/medienmitteilungen.msg-id-76849.html>>.

DIE BUNDESVERSAMMLUNG – DAS SCHWEIZER

PARLAMENT (2020). Totalrevision des CO₂-Gesetzes nach 2020. Abgerufen am 17.6.2020 von <<https://www.parlament.ch/de/ratsbetrieb/suche-curia-vista/geschaef?AffairId=20170071>>.

DÜRSTELER, U. / ILLG, P. (Frühling 2021) Roadshow «Kostenneutrale CO₂-Kompensation des Heizölverbrauchs von Mietwohnungen innerhalb von 6 Monaten».

ENERGIE 360 (März 2021). Abgerufen am 16.3.2021 von energie360: <https://www.energie360.ch/fileadmin/Downloadcenter_DE/Produktflyer/Heizsystemvergleich_MFH_DE-energie360.pdf>.

ENERGIESCHWEIZ (o.J.). Abgerufen am 16.3.2021 von <<https://www.energieschweiz.ch/page/de-ch/ueber-energieschweiz#%3Fp=18724>>.

ENERGIESTIFTUNG (2019). Abgerufen am 15.2.2021 von <<https://www.energiestiftung.ch/id-2019-1-die-gebäude-wende-stagniert.html>>.

FLÜCKIGER, D. / FRIES, N. / KELLER, A. / LULI, A. / STUDER, F. (21.8.2020). Neutralisierung CO₂-Ausstoss im Betrieb von Wohnimmobilien in der Schweiz, ohne Mehrkosten und innerhalb von sechs Monaten. Zürich.

GREENPEACE SCHWEIZ (2019). Klimakrise – Klimalösung. Zürich, Greenpeace Schweiz.

IPCC (2018). 1,5°C Globale Erwärmung. Zusammenfassung für politische Entscheidungsträger. Abgerufen am 26.5.2020 von <https://www.ipcc.ch/site/assets/uploads/2020/07/SR1.5-SPM_de_barrierefrei.pdf>.

ZÜRCHER KANTONALBANK, IMMOBILIEN-RESEARCH. (April 2020). Immobilien aktuell. Abgerufen am 20.7.2020 von <https://www.zkb.ch/media/contenthub-immobilien/publikationen/immobilien-aktuell/Immobilien_aktuell-2020-04.pdf>.

Die Autoren**FABIAN STUDER (o.l.)**

ist in seiner Funktion als Projektleiter bei der HOMA Bau-Realisierung zuständig für das Baumanagement von Bauprojekten im Hochbau.

**DAVID FLÜCKIGER (o.r.)**

leitet die Abteilungen Services & Credit Office bei der Raiffeisenbank Liestal-Oberbaselbiet und ist u.a. verantwortlich für die Kreditvergabe im Immobilienbereich.

**ANDRÉ KELLER (m.l.)**

ist Finanzierungsexperte bei der Credit Suisse. Er hat ein Ökonomiestudium und den Master of Advanced Studies in Real Estate Management absolviert.

**NICO FRIES (m.r.)**

ist Geschäftsinhaber der NF Gebäude- & Baumanagement GmbH. Er ist Bauingenieur mit der Weiterbildung MAS ZFH in Real Estate Management.

**ARLIND LULI (u.l.)**

leitet das Hypocenter Aargau Ost der Credit Suisse und arbeitet seit über 10 Jahren im CS-Konzern. Sein Masterstudium im Immobilienbereich hat er letztes Jahr an der HWZ abgeschlossen.